

Міністерство освіти і науки України  
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу  
Кафедра міжнародних економічних відносин  
Харківський обласний осередок всеукраїнської громадської організації  
«Українська асоціація економістів-міжнародників»  
Студентське наукове товариство

# **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

**МАТЕРІАЛИ VI НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ МОЛОДИХ ВЧЕНИХ**

**11 грудня 2010 року**

Харків 2010

УДК 339.94 (477:470+571) (063)  
ББК 65.59я431  
А43

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних  
економічних відносин (протокол № 4 від 25.11.2010)

*Друкється за рішенням Вченої Ради факультету*  
міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна  
(протокол № 4 від 25.11.2010)

*Редакційна колегія:*

Сідоров В.І., канд. екон. наук, проф., декан факультету  
Гончаренко Н.І., канд. екон. наук, старший викладач  
Непрядка Н.В., канд. екон. наук, старший викладач  
Черномаз П.О., канд. геогр. наук, доцент  
Журавльов О.В., аспірант

*Адреса редакційної колегії:*

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,  
Інститут економіки і міжнародних відносин,  
61004, Харків, вул. Миросицька 1, к. 2-18,  
тел. (057) 707-50-07, e-mail: meo\_1@ukr.net

**А43 Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин.**  
Матеріали VI науково-практичної конференції молодих вчених  
11 грудня 2010 року. – Харків: ХНУ ім. Каразіна, 2010. – 236 с.

УДК 339.94 (477:470+571) (063)  
ББК 65.59я431

© ХНУ ім. В.Н Каразіна, 2010

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

<b>ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН .....</b>	<b>7</b>
<b>Айтмамедов Азим.</b> Утечка умов как проблема трудовой миграции в современных условиях глобализации .....	7
<b>Анічіна М.В.</b> Торгівельно-економічне та інвестиційне співробітництво між Україною та Німеччиною .....	11
<b>Бояр А.О.</b> Джерела формування дохідної частини бюджету ЄС.....	14
<b>Волкова Ю.Г.</b> Розвиток світової банківської системи на сучасному етапі.....	18
<b>Гончаренко Н.І., Лактіна О.І.</b> Аналіз сучасного стану зовнішньо- торговельних взаємовідносин України з державами Європейського Союзу .....	21
<b>Гончаренко Н.І., Магальнік А.Д.</b> Особливості транскордонного співробітництва України та Росії: зовнішньоторговельний аспект .....	25
<b>Гончарова Н.Н.</b> Участие Украины в миграционных процессах рабочей силы .....	29
<b>Григорова-Беренда Л.І., Уварова І.С.</b> Зовнішньоекономічне співробітництво України та Греції.....	32
<b>Сфімов О.В.</b> Інтелектуальна міграція з України .....	35
<b>Журавльов О.В.</b> Сучасний стан торговельного балансу поміж Україною та Білоруссю.....	37
<b>Каменева К.К.</b> Сучасний стан торговельно-економічного співробітництва між Україною та США .....	39
<b>Козлова П. Г.</b> «Энергетический треугольник» Россия–Украина–Европейский Союз.....	41
<b>Котвицкая О.И.</b> Трансграничное сотрудничество как инструмент повышения экономического потенциала региона .....	45
<b>Линник В.В.</b> Сущность и необходимость внедрения международного маркетинга в Украине .....	48
<b>Лоркіна І.О.</b> Міжнародний досвід розвитку технопарків та можливість його використання в Україні.....	50
<b>Махмуд Ахмед Юсеф Елсеад.</b> Современное состояние между-народного экономического сотрудничества Ливии и Украины.....	53

<b>Мелентьева А.А.</b>	
Співробітництво Міжнародного Валютного Фонду з Україною.....	57
<b>Мирошниченко К.І.</b> Державна підтримка національних компаній сфери послуг на світовому ринку.....	60
<b>Молодченко О.М.</b> Особливості та проблеми українсько-чеських торговельно-економічних зв'язків.....	63
<b>Паламарчук М.В.</b> Період «великої помірності» та сучасна світова криза: тенденції глобальних економічних циклів .....	66
<b>Рязанцева Т.А.</b> Торговельно-економічні відносини між Україною та Королівством Швеція: стан, тенденції та перспективи розвитку .....	70
<b>Скибенко І.О.</b> Механізм реалізації стратегії сталого розвитку України та країн світу на прикладі Харківської області.....	73
<b>Успішна В.О.</b> Актуальні аспекти співробітництва України та Європейського Союзу на сучасному етапі.....	77
<b>Чичина О.А.</b> Влияние международного движения капитала на социально-экономическое развитие страны.....	80
<b>Шевякова А.И.</b> Арктика – регион перспектив .....	84
<b>Шпак В.А.</b> Интеллектуальная собственность и ее роль в процессе глобализации экономики .....	88

## СЕКЦІЯ 2

### ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....

<b>Абумуфрех Мурад.</b>	
Торговельне партнерство України з країнами Ради співробітництва арабських держав Перської затоки.....	90
<b>Азаренкова О.В.</b> Перспективы Украины в использовании биогаса как средства обеспечения устойчивого развития экономики .....	92
<b>Аинави Саед.</b>	
Финансово-инвестиционный сектор экономики стран Персидского залива на современном этапе .....	96
<b>Акзібек'ян Г.Я.</b>	
Особенности податкової системи Вірменії .....	100
<b>Алексеева Т.І.</b> Проблеми розвитку міжрегіональної співпраці в умовах інтеграційних процесів.....	103
<b>Антоненко В.Г.</b> Особливості економічного розвитку Об'єднаних Арабських Еміратів на сучасному етапі.....	105
<b>Арабият Раад.</b>	
Иордания в системе мирохозяйственных связей: характерные черты национальной экономики .....	108
<b>Басенко В.М.</b> Формування високотехнологічних кластерів у Європі як досвід для України .....	110

<b>Басов Д.В.</b>	
Бразильская и мексиканская модели экономического развития .....	112
<b>Бережний О.Г.</b>	
Іноземні інвестиції в економіку Харківської області .....	116
<b>Бортнюк Т.Ю.</b>	
Ключові фактори сталого енергозабезпечення України .....	119
<b>Васильева О.Е.</b> Особенности развития здравоохранения в Республике Башкортостан на современном этапе .....	121
<b>Глухова Д.А.</b>	
Розвиток нанотехнологічних інновацій на світовому рівні .....	125
<b>Григорова-Беренда Л.І., Петрушова Д.В.</b>	
Експортна складова розвитку чорної металургії України.....	127
<b>Гуменюк Д.М.</b> Вплив світової фінансової кризи на розвиток економіки України .....	131
<b>Земляная Е.А.</b> Особенности стратегического управления во внешнеэкономической деятельности .....	133
<b>Казакова Н.А., Адаменко Ю.С.</b> Развитие человеческого ресурса и международная конкурентоспособность стран.....	137
<b>Казакова Н.А., Полоніна І.О.</b> Зовнішньоекономічні операції з давальницькою сировиною та їх місце в економіці України .....	140
<b>Коваленко Р.С.</b> Євроінтеграція Турецької Республіки: сучасний стан та перспективи .....	143
<b>Ковальчук Е.В.</b>	
Мировой рынок вооружения .....	146
<b>Контаренко В.В.</b> Индикаторы экономической безопасности Украины и механизм их осуществления .....	148
<b>Косиневская И.С.</b> Строительство автодорог Украины с использованием ресурсосберегающих материалов как альтернатива улучшения экономики страны .....	151
<b>Лауринайчуте Я.А.</b>	
Творческая экономика в мировом товарообороте .....	155
<b>Малик К.А.</b>	
Роль та перспективи розвитку логістики в Україні.....	160
<b>Мезенцева М.С.</b> Посилення зовнішньоекономічних зв'язків України та Китаю за умов глобалізації.....	163
<b>Михайлова Д.А.</b> Влияние финансового кризиса на структуру внешнеэкономического обмена Украины .....	166
<b>Негода А.В.</b>	
Шляхи інтеграції енергетичного ринку до ЄС (на прикладі ядерної енергетики).....	170
<b>Парипа К.В.</b> Вплив сучасної фінансової кризи на тенденції міжнародної фінансової консолідації.....	174

<b>Ратнікова А.С.</b> Україна в контексті світової економіки.....	177
<b>Ревякин Г.В.</b> Нанотехнологии в экономическом аспекте Украины.....	181
<b>Сам Риди.</b> Экономические аспекты развития Афганистана и проблемы его интеграции в мировое хозяйство.....	184
<b>Співак Р.В.</b> Іпотечна система як складова частина світового ринку нерухомості та аналіз впливу ефекту «від'ємного зворотного зв'язку» на її функціонування .....	186
<b>Стреляная Т.С.</b> Украинско-российские экономические отношения на современном этапе развития .....	190
<b>Уварова А.О.</b> Современные пропорции в мировом хозяйстве: состояние и тенденции.....	193
<b>Федотов Д.Д.</b> Австралия в период мирового финансового кризиса.....	196
<b>Фоміна Є.В.</b> Вплив вищої школи на економічне зростання та інноваційний розвиток держави .....	198
<b>Фреяк А.В.</b> Транскордонне співробітництво України: проблеми та перспективи розвитку .....	202
<b>Хелал Асалан.</b> Особенности развития внешнеэкономической деятельности Сирии на современном этапе .....	205
<b>Хмара М.П.</b> Регіональні кластери в Україні: досвід та перспективи .....	209
<b>Черняева И.Н.</b> Торгово-экономические отношения Украины и Белоруссии: современное состояние и перспективы сотрудничества.....	211
<b>Чут М.А.</b> Сучасні тенденції розвитку світового ринку газу .....	214
<b>Шолом А.С.</b> Гидропоника как альтернативный путь решения продовольственной проблемы.....	218
<b>Юрченко Е.Е.</b> Оценка историко-культурного потенциала регионов Украины .....	222

\*\*\*

---

**Проблеми розвитку міжнародних  
економічних відносин**

---

УДК 339.836

**Айтмамедов Азим**

**УТЕЧКА УМОВ КАК ПРОБЛЕМА ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник: ст. викл. Савченко І.І.*

К началу XXI века международная миграция населения стала глобальным процессом, охватившим практически все страны и континенты, все социальные слои гражданского общества. Разница в уровне жизни и экономических возможностях в развитых странах, растущая поляризация мира – основная движущая сила современной миграции.

Страны и регионы оказываются включенными в глобальный миграционный процесс в качестве принимающих, отдающих, транзитных стран или стран со смешанным миграционным статусом. На территории бывшего Советского Союза основным центром притяжения трудовых мигрантов стала Россия. Практически все остальные республики, входящие в состав нынешнего СНГ, стали поставщиками трудовых ресурсов.

Чем интенсивнее протекают миграционные процессы, тем более существенные изменения вносятся в различные срезы социальной структуры населения, тем в большей мере меняется экономика и жизнь страны, вовлеченной в данные процессы. Особенно актуальным становится рассмотрение темы трудовой миграции населения с позиции социально-экономических последствий данного процесса для его стран-участниц и с учетом возможности его регулирования.

Актуальность темы обуславливается тем, что на сегодня кризис в сфере кадрового обеспечения науки наблюдается не только в Украине и России. Проведение институциональных изменений во многих бывших социалистических странах привело к снижению востребованности науки в условиях перехода от централизованно-планируемой экономики к рыночной и открытия внутреннего рынка. В результате уменьшения финансирования науки в

бывших социалистических странах в некоторых из них произошло уменьшение численности занятых в научно-техническом секторе, а структура распределения ученых по секторам деятельности сильно деформировалась.

Проблемы трудовой миграции рассматриваются в работах Б. Бреева, Н. Вишневецкой, С. Кузнецова, В. Московской и А. Московской, Н. Попова, А. Семёнова. Разработкой отдельных проблем трудовой миграции и утечки умов занимались следующие зарубежные экономисты: П. Бессон, А. Каплан, Ж. Лекордые, С. Надель, В. Рамзес, Е. Стейли, А. Шнеерсон, Д. Филлипс.

В функционировании человеческого потенциала в сфере науки и технологий существует много проблем. Одна из них – «утечка умов». При ее решении необходимо учитывать опыт других стран. Но он сильно различается не только между разными регионами мира, например между странами Евросоюза и развивающимися странами, такими как Китай, но и внутри самого Евросоюза, например, между Германией, Францией и Великобританией – и Данией, Испанией, Италией, Нидерландами. С другой стороны, существует большой регион, постепенно интегрирующийся в ЕС, но до сих пор испытывающий значительные послекризисные последствия, – страны Центральной и Восточной Европы; еще большие трудности испытывают постсоветские страны.

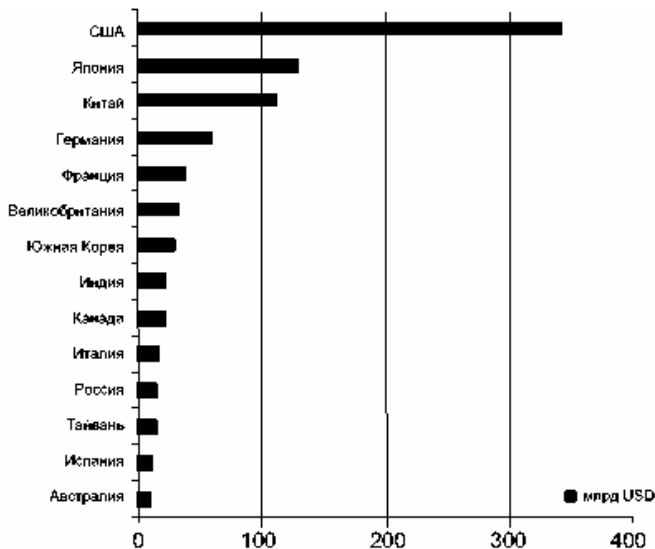


Рис. 1. Расходы на исследования и разработки в пересчете на паритет покупательной способности в 2008 г., млрд. долл. [2]



Россия до сих пор входит в число первых в мире 15 государств, вклады которых в науку наиболее существенны, в пересчете на паритет покупательной способности (рис. 1).

Страны СНГ и Россия обладают также четвертым в мире по численности кадровым научным потенциалом, хотя и быстро стареющим, и слабо возобновляемым. Так, в США в 2008 г. отряд исследователей составлял 1,4 млн. чел., в Китае – 1,1 млн., в Японии – 705 тыс. чел., в России – 465 тыс. [1]. Все это говорит о существенном научно-техническом потенциале страны.

Как отмечалось выше, кризис в сфере кадрового обеспечения науки наблюдается не только в России. Проведение институциональных изменений во многих бывших социалистических странах привело к снижению востребованности науки в условиях перехода от централизованно-планируемой экономики к рыночной и открытия внутреннего рынка. В результате уменьшения финансирования науки в бывших социалистических странах в некоторых из них произошло уменьшение численности занятых в научно-техническом секторе, а структура распределения ученых по секторам деятельности сильно деформировалась. В частности, произошло гипертрофированное повышение доли вузовского сектора науки. Подобная трансформация повышает риск нарушения преемственности в науке, что угрожает технологической безопасности и экономическому положению стран, в которых осуществляются реформы [18, с. 212].

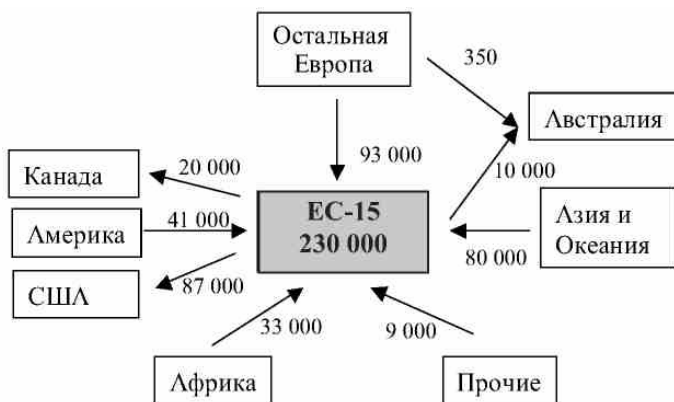


Рис. 2. Международная миграция научных кадров [3]

Термин «brain drain» (калькой с которого и является «утечка умов») впервые был использован в докладе Британского Королевского общества в 1962 году по отношению к эмиграции ученых, инженеров и техников из

Великобритании в США [6]. Однако было бы неверно сводить применение этого термина только к иммиграции высококвалифицированных специалистов в Соединенные Штаты. Другие промышленно развитые страны, прежде всего западноевропейские, также стали впоследствии «реципиентами» высококлассных специалистов из развивающихся стран (рис. 2).

Отличие состоит в том, что «утечка умов» в США происходит как из развивающихся, так и из промышленно развитых стран. В послевоенные десятилетия, вплоть до конца 1980-х гг. изменялись лишь пропорции, соотношение иммиграции ученых и инженеров из этих двух групп стран (развитых и развивающихся) в США.

В конце 1990-х более 30 процентов компьютерных профессионалов, работающих в Силиконовой Долине, были рождены за границей, более чем 50% аспирантов в Массачусетском технологическом институте и Стэндфордском университете были иностранными гражданами, а число иностранных студентов в стране неизменно росло до 2007 г., и лишь в последние годы намечилось снижение в 1–2%.

Эта проблема ощущается особенно остро в свете политического решения Европейского Союза – добиться к 2010 г. увеличения доли расходов на исследования и разработки до 3% от ВВП. По оценкам, это потребует увеличения численности научных кадров ЕС как минимум на 700 тыс. человек. ЕС формулирует задачу таким образом: сохранить своих ученых, вернуть уехавших и привлечь иностранных. В то же время там опасаются притока научных работников из стран со слаборазвитой наукой и вводят процедуры аттестации.

Меры по укреплению научно-технического кадрового потенциала:

- 1) Программы репатриации исследователей;
- 2) Использование налоговых стимулов;
- 3) Инициативы по повышению мобильности исследователей;
- 4) Формирование инфраструктуры для развития предпринимательства в научно-технологической сфере;
- 5) Укрепление связей с научными диаспорами.

**Литература:** 1. Балацкий Е. Государственное регулирование импорта рабочей силы // МЭиМО. – 2008. – №7. – с. 136-146; 2. Балацкий Е. Государственное регулирование экспорта рабочей силы // МЭиМО. – 2008. – №8-9. – с. 135-144; 3. Гольдин Г.Г. Международная миграция: зарубежный опыт и Россия: Автореф. дис. канд. экон. наук: 23.00.04 / Акад. гос. службы РФ. – М.: 2008. – 20 с.; 4. Долишній М. Міжнародне співробітництво та проблеми формування ринків праці в пост-соціалістичних країнах // Матеріали 5-ої міжнародної конференції «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: Європейські студії». – Ялта – Львів, Україна, 13-15 вересня 2007 р. – с. 71; 5. <http://www.ukrstat.gov.ua> // Офіц. сайт Державного комітету статистики України.

**Анічіна М.В.**

**ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ТА ІНВЕСТИЦІЙНЕ  
СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА НІМЕЧЧИНОЮ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

Сьогодні, в епоху глобалізації, вирішення ключових питань життєзабезпечення держави, таких як безпека, економічний розвиток, екологія та інші, – неможливе без такого винятково важливого аспекту нашого життя як міжнародне співробітництво.

Сучасний світ важко уявити без процесів інтеграції, тому входження у світове і європейське співтовариство, налагодження принципово нових двосторонніх і багатосторонніх відносин є одним з найважливіших завдань зовнішньої політики нашої держави.

Одним з ділових партнерів України є ФРН. Відносини між обома нашими країнами є зразком співробітництва для інших країн ЄС. Німеччина є, безперечно, одним з визнаних лідерів об'єднаної Європи.

Це, насамперед, лідерство економічне, політичне, інтелектуальне. Ця країна має величезний позитивний досвід розбудови громадянського суспільства та ефективної економіки, інститутів демократії та сфери соціального захисту. Україна має великий потенціал, причому це не просто якийсь віртуальний потенціал, це потенціал реальний. Ефективно співпрацюючи, обидві країни спроможні багато зробити для того, щоб цей потенціал було перетворено на конкретні справи, конкретні здобутки, як для України, так і для Німеччини. [6]

Аналіз торговельно-економічних та інвестиційних відносин між Україною і ФРН свідчить про суттєве підвищення їх ефективності. Нарощування обсягу зовнішньоторговельного обороту і поглиблення торговельно-економічних та інвестиційних відносин перетворюються на сталу тенденцію.

У Німеччині справедливо стверджують, що «політика – це є лише простір, який їй надає економіка». ФРН є найбільшим економічним партнером нашої держави в Європі та другим у світі найбільшим інвестором в українську економіку. Зі свого боку, ФРН розглядає Україну як важливого та перспективного економічного партнера в Східній Європі, що обумовлюється значним інтересом до українського ринку з боку німецьких компаній. Так, зовнішньоторговельний оборот між Україною та Німеччиною зріс з 2003 р. у 2,5 разу, а в рекордному 2008 р. перевищив 10 млрд. дол.. Внаслідок світової фінансової кризи у 2009 р. обсяги товарообігу між нашими країнами знизилися до 5,1 млрд. дол. Якщо українських товарів було експортовано до Ні-

меччини на 1,2 млрд. дол. або на 32% менше, ніж у попередній рік, то німецький імпорт впав на 46% і становив 3,9 млрд. дол. Відрадно, що після фінансової кризи, яка завдала відчутного удару по обсягам товарообігу, динаміка економічної співпраці демонструє позитивну тенденцію. Так, за перші п'ять місяців товарообіг між Україною та ФРН збільшився порівняно з відповідним періодом 2009 р. на 16% і становив 2,1 млрд. дол. Позитивним моментом є зростання за цей період експорту українських товарів на 38% (575 млн. дол.) [4].

Зовнішня торгівля товарами України з ФРН  
за січень-вересень 2010 року [1]:

Експорт		Імпорт		Сальдо
млн. дол.	у % до січня-вересня 2009 р.	млн. дол.	у % до січня-вересня 2009 р.	млн. дол.
1085,0	132,3	3148,6	116,5	-2063,5

Зовнішня торгівля послугами України з Німеччиною  
за 2009 рік (млн. дол.)

Експорт	Імпорт	Сальдо
547,1	511,5	35,6

Структура українського експорту :

Продукція сільськогосподарська та харчопереробної промисловості	Сировинні товари промислового призначення	Напівфабрикати	Вироби для промислового використання
9,5%	1,8%	22,2%	12,2%

Аналіз структури українського експорту свідчить про використання підприємствами та фірмами відповідних потенційних можливостей при експортуванні товарів до Німеччини.

Про певні позитивні зрушення в українському експорті до ФРН свідчить і те, що в частині готових виробів з'явилося 17 нових товарних позицій, які були відсутні до цього часу, в тому числі обладнання до електроприладів (\$18,7 млн.), меблі (\$12,4 млн.), підшипники, приводи, зубчасті передачі (\$9,9 млн.), машини для шахт і будівництва, спортивний інвентар, засоби залізничного транспорту, медичне та ортопедичне обладнання, запчастини до автомобілів та ін. [3]

Одним з важливих завдань на найближчу перспективу у сфері двохсторонніх торговельних відносин є відновлення до кризових обсягів торгівлі, а також подальше їх нарощування. Велика увага з боку України приділяється оптимізації структури експорту та імпорту, поступовому «вирівнюванню» сальдо українсько-німецької торгівлі. Важливим інструментом для

цього має стати й розвиток міжнародної кооперації з провідними німецькими компаніями.

В умовах поступового входження України до системи міжнародної кооперації та поділу праці зростає актуальність розширення такого сегменту зовнішньоекономічної діяльності як інвестиційного співробітництва. За даними Держкомстату прямі іноземні інвестиції в Україну з ФРН становлять 6618,6 млн. дол. станом на 01.07.2010, тобто 16,4% від об'єму всіх іноземних інвестицій в Україну.[1] Кількість суб'єктів господарської діяльності з німецьким капіталом становить 1116 підприємств.

За галузевою структурою більше половини інвестиційних надходжень з ФРН (понад 54%) вкладено в промисловість (в т.ч. в харчову – 18,7%, хімічну і нафтохімічну – 18,4%, машинобудування і металообробку – 6,0%, легку – 5,9%, деревообробку і целюлозно-паперову – 5,2%). Друга за обсягом німецьких інвестицій галузь є оптова та роздрібна торгівля (18,3%). У фінансово-кредитну сферу вкладено 6,1%, в операції з нерухомістю – 5,4%, у сферу послуг – 4,0%, в сільське господарство і мисливство -1,5%, в будівництво – 1,0% [3].

Прямі інвестиції з України в Німеччину становлять 4,8 млн. дол. станом на 01.07.2010 [1]. Серед іноземних інвесторів України за обсягами вкладених коштів Німеччина вийшла на 4 місце.

Прикладом активізації німецької сторони в інвестиційній діяльності в Україні є початок реалізації інвестиційного проекту з випуску бортових кабельних мереж для легкових автомобілів фірмою «Леоні» (ФРН) у м. Стрий Львівської області (загальні обсяги даного проекту біля 40 млн. євро), а також співпраця з Україною фірми «Шкода», яка входить в концерн «Фольксваген» по підготовці до реалізації другої черги заводу «Єврокар» в Закарпатській області. Відповідно до підписаного Меморандуму, на заводі «Єврокар» будуть збиратися моделі «VW Passat», «VW Bora», «VW Golf» і «VW Polo». Протягом останнього часу здійснено також підготовку щодо розгортання співпраці України з Німеччиною у сфері автомобілебудування, зокрема провідних німецьких автомобілебудівних фірм «Мерседес» та «Опель», які розпочинають крупновузлову зборку легкових автомобілів спільно з ВАТ «АвтоЗАЗ» у м. Запоріжжі («Мерседес» та «Опель»).

Розпочато також реалізацію в Україні інвестиційного проекту фірми «Метро АГ» по розгортанню в Україні мережі дрібногуртової торгівлі із орієнтацією на продукцію, вироблену українськими товаровиробниками. Загальний обсяг даного проекту передбачається на суму до 100 млн. дол. [2].

Економічні відносини наших країн вже давно «переросли» торговельно-обмінну стадію розвитку. Існують значні можливості для поглиблення спів-

праці у сфері високих технологій, машинобудуванні, транспорті, реалізації масштабних економічних проєктів як на двосторонньому рівні, так і з залученням інших зацікавлених країн. Німецькі компанії беруть участь у реалізації інфраструктурних проєктів в Україні з підготовки Чемпіонату Європи по футболу у 2012 р., реформування житлово-комунального господарства, посилення стабільності фінансово-банківської системи, розвитку агропромислового комплексу.

Українсько-німецькі відносини на даний момент знаходяться на якісно новому рівні прагматичного партнерства в різних галузях, закладені засади для формування між двома країнами нової атмосфери, яка ґрунтується на довірі, взаємоповазі та спільних інтересах, що дозволяє оптимістично дивитися у майбутнє українсько-німецьких відносин в інтересах наших країн і народів та усієї Європи [5].

**Література:** 1. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua); 2. <http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/eu/ua/publication/content/1042.htm>; 3. <http://www.madeinua.info> – Матеріали статті Фліссака А.А., заступника керівника Торговельно-економічної місії в складі Посольства України у ФРН; 4. <http://www.mfa.gov.ua>; 5. <http://uaforeignaffairs.com/article.html?id=506>; 6. Верховна Рада України / Комітет з питань Євроінтеграції: «Снігробітництво України та Німеччини»: Парламентські слухання.



УДК 339.923:336.14:061.1ЄС

**Бояр А.О.**

## **ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ЄС**

*Волинський нац. університет імені Лесі Українки*

Будь-які політики, види діяльності та заходи, що реалізуються ЄС, базуються на належному фінансово-ресурсному забезпеченні. Тому питання надійних і адекватних потребам джерел формування дохідної частини бюджету було і залишається надзвичайно важливим у порядку денному Європейської спільноти з перших років її функціонування.

У ст. 311 Договору про функціонування Європейського Союзу (ДФЄС) (колишня ст. 269 Договору про заснування Європейської спільноти) зазначено, що «без порушення положень щодо інших доходів бюджет належить фінансувати повністю з власних ресурсів» [2, 182]. Звідси випливає, що двома основними видами бюджетних доходів у ЄС є власні ресурси та інші фінансові надходження, передбачені законодавством Спільноти. Відповідним чином здійснюється поділ доходів і у щорічних бюджетах ЄС, де першим розділом положення про доходи є власні ресурси, а далі йде 7 інших розділів, що відповідають іншим джерелам наповнення бюджету (див., на-

приклад, частину В тому 1 бюджету ЄС на 2009 р. ([http://eur-lex.europa.eu/budget/data/LBL2009\\_VOL1/EN/Vol1.pdf](http://eur-lex.europa.eu/budget/data/LBL2009_VOL1/EN/Vol1.pdf)).

Не дивлячись на те, що власні ресурси складають лише один з восьми розділів бюджетних доходів, саме на них припадає лєвова частка (у 2009 р. – 98,8%) дохідної частини бюджету ЄС. Інші розділи відповідають таким категоріям доходів: надлишки та залишки з минулого фінансового року та поправки, внесені після затвердження бюджету; доходи, отримані від осіб, працюючих на інституції та інші органи Спільноти; доходи, отримані від адміністративної діяльності інституцій; внески та відшкодування, що впливають з угод і програм Спільноти; відсотки за несвоечасними платежами та інші стягнення; доходи, отримані в результаті отримання і надання позик; інші доходи (табл. 1).

Таблиця 1

Структура надходжень до бюджету ЄС 2007-2009 років (млрд. євро)

№	Назва розділу*	Бюджет 2009	Бюджет 2008	Бюджет 2007
1	Власні ресурси	114,736	108,323	106,159
3	Надлишки, залишки і поправки	p.m.**	4,160	5,937
4	Доходи, отримані від осіб, працюючих на інституції та інші органи Спільноти	1,120	1,029	0,933
5	Доходи, отримані від адміністративної діяльності інституцій	0,0769	0,0811	0,251
6	Внески та відшкодування, що впливають з угод і програм Спільноти	0,010	0,356	3,744
7	Відсотки за несвоечасними платежами і стягнення	0,123	1,766	0,472
8	Доходи від отримання і надання позик	p.m.	0,026	0,039
9	Інші доходи	0,030	0,030	0,028
	Всього:	116,096	115,771	117,563

\* Розділ з порядковим номером «2» відсутній у бюджетах. На думку автора, це пов'язано з тим, що цей розділ відображав таку категорію доходів як внески держав-членів, які проіснували лише до середини 1980-х рр.

\*\* Позначенням «p.m.» у бюджеті ЄС позначаються надходження чи видатки, які не можуть бути остаточно встановлені на момент затвердження проекту бюджету.

Складено за: [1, 9].

Існування такого поняття як **«власні ресурси»** (англ. – Own Resources) є однією зі специфічних характеристик ЄС, що символізує оригінальність європейської інтеграції: з завершенням формування єдиного ринку, реалізацією спільних політик і досягненням єдності та ідентичності у відносинах з третіми країнами ЄС потребує своїх власних засобів фінансування подальшої діяльності, які є незалежними від держав-членів Союзу [4, 135]. «Власними» ці ресурси називаються тому, що вони належать ЄС відповідно

до його законодавчої бази і сплачуються державами-членами без прийняття будь-яких додаткових рішень їхніми керівними органами. Зобов'язання здійснити необхідні платежі до бюджету ЄС у держав-членів з'являється автоматично з моменту набуття бюджетом чинності.

Згідно з чинним станом на 1 листопада 2010 р. Рішенням Ради щодо власних ресурсів Європейських спільнот [3] (далі – РВР-2007) *власні ресурси ЄС формуються за рахунок*: 1) митних зборів та інших стягнень, запроваджених інституціями стосовно торгівлі з країнами, що не є їх членами, а також внесків і стягнень, передбачених положеннями про спільну організацію ринків цукру; 2) уніфікованої відсоткової ставки до гармонізованих баз податку на додану вартість (ПДВ) держав-членів, розрахованих відповідно до правил Спільноти; 3) уніфікованої відсоткової ставки до суми валових національних доходів (ВНД) держав-членів, розрахованої відповідно до правил Спільноти з урахуванням обсягу уже приписаних до бюджету ресурсів.

Перше джерело власних ресурсів Спільноти прийнято називати традиційними власними ресурсами. Друге і третє відповідно називають ресурс ПДВ (ПДВ-ресурс) і ресурс ВНД (ВНД-ресурс). Ресурс ВНД ще називають залишковий ресурс, оскільки ним забезпечується фінансування тієї частини бюджету Спільноти, яка не покривається усіма іншими категоріями бюджетних доходів ЄС.

До **традиційних власних ресурсів** на сьогоднішній день відносять дві категорії зборів: мита і збори з виробників цукру, ізоглюкози та інулінової патоки. Традиційні власні ресурси стягуються адміністративним ресурсом держав-членів ЄС, акумулюються на національних казначейських рахунках і перераховуються на рахунок власних ресурсів Європейської комісії, яка несе відповідальність за виконання бюджету ЄС в цілому. Ст. 2 (3) РВР-2007 дозволяє державам-членам залишати 25% коштів традиційних власних ресурсів як кошти, що йдуть на збір цих ресурсів.

**Ресурс ПДВ** був представлений РВР-1970, а на практиці почав використовуватись з 1979 р. Він формується шляхом відрахувань уніфікованої відсоткової ставки від гармонізованих баз ПДВ держав-членів, розрахованих за єдиною методикою, прийнятою у Спільноті.

З метою знизити тягар бюджетного навантаження на країни з високим рівнем кінцевого споживання (країни з відносно низькими доходами на душу населення) на максимальний розмір гармонізованої бази ПДВ, від якої розраховується єдина відсоткова ставка, з 1988 р. встановлені обмеження. Зокрема, якщо база ПДВ перевищує певний відсоток від ВНД відповідної країни, то за базу береться ця відсоткова частка від ВНП. Згідно з РВР-2007 вона зафіксована на рівні 50%.



Уніфікована ставка відррахувань встановлюється РВР. Не дивлячись на свою назву, ця ставка не завжди є однаковою для усіх держав-членів. Так, у бюджеті на 2010 р., який розроблявся і приймався уже відповідно до РВР-2007, встановлена уніфікована ставка 0,3%. Однак для Австрії, Німеччини, Нідерландів і Швеції робиться виняток і ставка відррахувань від бази ПДВ встановлюється на рівні відповідно 0,225%, 0,15%, 0,1% і 0,1%. Це пов'язано з негативним нетто-балансом цих країн у бюджеті ЄС (внески суттєво перевищують отримані асигнування).

**Ресурс ВНД** у системі власних ресурсів запроваджений з 1988 р. відповідним РВР. Він формується шляхом відррахувань уніфікованої відсоткової ставки від ВНД держав-членів. Ця ставка встановлюється і обґрунтовується Комісією при розробці бюджету на певний фінансовий рік з урахуванням обсягу очікуваних у цьому фінансовому році видатків і доходів з усіх інших (окрім ресурсу ВНД) джерел.

Наприклад, при розробці бюджету на 2010 р. Комісією було встановлено, що потреба у бюджетних видатках становитиме 122,322 млрд. євро. Очікувані доходи від інших джерел доходів (залишки з минулого року, доходи, отримані від осіб, працюючих на інституції та інші органи Спільноти, і т. д.) – 1,421 млрд. євро; від традиційних власних ресурсів – 14,203 млрд. євро; від ресурсу ПДВ – 13,951 млрд. євро. Таким чином потреба у ВНД-ресурсі складає:  $122322206410 - (1421467341 + 14203100000 + 13950917375) = 92746721694$  євро. Розділивши цю суму на прогнозований ВНД держав-членів ЄС (11825,563 млрд. євро), було отримано уніфіковану ставку відррахування у 2010 р. – 0,78429%. Вона виявилась на 0,17965% вищою, ніж у 2009 р. [5, 185].

Таким чином, дохідну частину бюджету ЄС формують так звані власні ресурси та інші доходи. До власних ресурсів, які становлять майже 99% дохідної частини бюджету, відносяться 75% імпортних мит і зборів з внутрішніх виробників цукрової продукції, що стягуються державами-членами, та прямі відррахування з національних бюджетів держав-членів, обсяги яких розраховуються згідно з законодавством ЄС у прив'язці до таких макроекономічних показників як ПДВ і ВНД. Серед інших статей бюджетних доходів ЄС виділяються податкові та пенсійні збори з працівників інституцій, надходження від послуг, що надаються установами ЄС, штрафні стягнення за порушення норм права ЄС тощо.

**Література:** 1) *Budget on line. «Line-by-line» 2009. – Volume 1. – 28 p.* [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://eur-lex.europa.eu/budget/data/LBL2009\\_VOL1/EN/Vol1.pdf](http://eur-lex.europa.eu/budget/data/LBL2009_VOL1/EN/Vol1.pdf); 2) *Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union // Official Journal of the European Union. – 2008. – с 115* [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ>.

*do?uri=OJ:C:2008:115:0047: 0199:EN:PDF; 3) Council Decision 2007/436/EC, Euratom of 7 June 2007 on the system of the European Communities' own resources // Official Journal of the European Union.– 2007 (23.06).– L 163.– P. 17-21 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/budget/documents/eu\\_financing\\_system\\_en.htm#table-1\\_1](http://ec.europa.eu/budget/documents/eu_financing_system_en.htm#table-1_1); 4) European Union Public Finance. Fourth edition / European Commission. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 427 p. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/budget/library/publications/financial\\_pub/EU\\_pub\\_fin\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/budget/library/publications/financial_pub/EU_pub_fin_en.pdf); 5) Preliminary draft general budget of the European Communities for the financial year 2010. – Brussels: European Commission, 2009 (15.06). – 192 p. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://eur-lex.europa.eu/budget/ icons/pdf.gif](http://eur-lex.europa.eu/budget/icons/pdf.gif)*

\*\*\*

УДК 339.977

**Волкова Ю.Г.**  
**РОЗВИТОК СВІТОВОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ**  
**НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*  
*Наук. керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.*

До середини 2010 року стало формуватися виражені признаки оживлення ділової активності в світовій економіці. На фоні від'ємних темпів росту ВВП в більшості промислово розвинутих країн та країн, що розвиваються в 2009 році, цей показник виходить в зону позитивних значень в 2010 р. При цьому в більшості випадків прогнози міжнародних фінансових організацій переглядаються в бік підвищення. Однак відновлення світової та української економіки в цілому не можна назвати стабільним. Незважаючи на низку позитивних тенденцій, перспективи виходу на траєкторію збалансованого та стабільного зростання не можуть бути названі до кінця визначеними. Більшість розвинутих країн та країн, що розвиваються будуть змушені вирішувати задачу повертання до збалансованих бюджетів: чи за рахунок збільшення податкового навантаження, чи за рахунок скорочення державних видатків, що буде відбиватися на темпах економічного росту.

На сьогоднішній день світова банківська система намагається вирватися з чергового циклу фінансової кризи, який руйнує її цілісність і налагодженість. При цьому страждають не тільки самі банківські структури, фінансові установи, але і їхні клієнти, споживачі. Хоча індустріально розвинені країни почали показувати позитивну динаміку, країни, що розвиваються стають новим двигуном зростання світової економіки і тяговим зусиллям для країн з розвинутою економікою. Таким є аналіз економістів МВФ та Світового Банку. За словами авторів книги «The Day After Tomorrow» майже половина зростання світової економіки в даний час йде з країн, що розвиваються

та передбачається, що їх економічний розмір перевищить докризовий рівень країн G8 в 2015 році[1].

Значне зростання концентрації – відмітна риса розвитку міжнародної банківської системи. Сьогодні в економіці домінує незначна кількість груп великих транснаціональних банків, операції яких охоплюють більшість країн. Відбуваються певні зміни в національних законодавствах, пов'язані з лібералізацією національної банківської діяльності [2].

Інтеграція фінансових ринків, яка зараз розгортається в світі, об'єктивно пов'язана з процесами, що відбуваються на національних та міжнародних ринках. Серед них слід виділити: постійне збільшення учасників ринку (інвестиційних, страхових компаній, банків, пенсійних фондів тощо); створення законодавства, що сприяє проникненню учасників ринку на фінансові ринки різних рівнів; концентрацію учасників ринку в світових фінансових центрах (Лондон, Нью-Йорк, Токіо та інших); розвиток новітніх банківських технологій.

Структурні зміни в банківському секторі ряду країн ЄС насамперед виражаються у розбудові банківської структури: сучасна, трансформована банківська структура є наслідком нової структури попиту, глобалізації та розвитку інформаційних технологій. У стратегії банків дедалі більшу роль зіграє диверсифікація. У майбутньому пріоритетною стане концентрація на головних угодах. Найбільші банки світу сьогодні – це універсальні банки і подібні до них. Великі банки Європи, які є переважно універсальними, мають кращий рейтинг, ніж аналогічні банки Північної Америки і Японії.

Банківське кредитування в найбільш розвинених країнах світу сильно постраждало від фінансової кризи. Внутрішнє кредитування банками залишалося на колишньому рівні або навіть знизилося протягом 2009 року, досягнувши найнижчого рівня в четвертому кварталі. У той же час, банки місцевого кредитування в місцевій валюті іноземній юрисдикції були стійкими, особливо на ринках, що розвиваються.

Крах ринків сек'юритизації активів проілюстрував крихкість балансу між ринковою і банківською основою посередництва.

Серед нових типів постачальників фінансових і банківських послуг слід відзначити в першу чергу появу так званих «віртуальних» підприємств, які здійснюють постачання послуг і обслуговування клієнтів виключно через Інтернет і не мають фізичних відділень і філій. До них відносяться: Інтернет-банки, компанії, що займаються позичковою діяльністю (Інтернет-кредитори) та електронні брокери (Інтернет-брокери).

Диверсифікація спектру фінансово-банківських послуг і підвищення ступеня універсалізації діяльності на фінансово-банківському ринку, що

«визначає еволюцію організаційних форм фінансових інститутів: від «фінансової лавки» до «фінансового супермаркету» на основі об'єднань таких напрямів, як банківська справа, страхування, операції з нерухомістю, цінними паперами, консультаційні послуги тощо», визначає тенденцію сьогодення [3].

Важливе значення має діяльність державних банків в країнах ЄС. Так, у Великобританії існують проекти створення нових державних банків, які будуть працювати на базі поштових відділень і здійснюватимуть послуги малозабезпеченим верствам населення та сільським жителям. У таких країнах, як Німеччина, Польща, цю роль виконують кредитні спілки та кооперативні банки. Для дрібних вкладників розміщення заощаджень в державних банках менш ризиковане, ніж у приватних. На державні банки меншою мірою впливає економічний цикл. Як показує досвід Чехії та Угорщини, попередня націоналізація може бути найшвидшим шляхом до наступної продажу проблемних банків іноземним власникам. Взагалі державні банки є і, напевно, будуть надалі невід'ємною частиною банківських систем більшості країн. Головне, щоб контрольні і державні органи не робили для них ніяких виключень і не надавали ніяких пільг.

Скорочується кількість національних банківських установ у країнах, яка компенсується зростанням числа підрозділів іноземних банків.

У середньому по країнах, які розвиваються, частка банківських активів, що належать іноземним банкам виросла з 22% у 1996 році до 39% у 2005 р. У той же час, іноземні претензії банку на країни, що розвиваються, які разом з кредитами, виданих філіями іноземних банків і дочірні компанії включають транскордонні кредити, зросла з 10% ВВП у 1996 році до 26% у 2008 році[2]. Як відзначають експерти Світового Банку, існують значні наслідки участі іноземного банку в країнах, що розвиваються. Прихильники цього процесу стверджують, що іноземні банки можуть принести такі необхідні країні капітал, а також технічні навички разом з інноваційною продукцією в країні, що розвиваються. Крім того, вони виділяють потенційні вигоди в плані підвищення конкуренції та покращення ефективності банківського сектору. З іншого боку, критики іноземних банків стверджують, що знаходження іноземних банків може дестабілізувати місцевий банківський сектор через низку причин. По-перше, іноземні банки можуть імпортувати економічні потрясіння зі своїх країн. По-друге, жорстка конкуренція з іноземними банками може загрожувати виживанню місцевих банків. Нарешті, іноземні банки можуть призвести до обмежування доступу до фінансування для більшості вітчизняних фірм і споживачів, якщо вони лише сконцентруватись на верхньому і обраному сегменті ринку.

**Література:** 1. *The Day After Tomorrow: A Handbook on the Future of Economic Policy in the Developing World* // Edited by Otaviano Canuto, Marcelo M. Giugale, Paperback; 464 pages; 6x9Published September 27, 2010 by World Bank; 2. Циганов С.А. Генезис банківських систем у трансформаційних економіках: структурно-функціональний аналіз: Монографія. – К.: Академпрес, 2006. – 412 с.; 3. Науменкова С. Ринок фінансових послуг: основні тенденції розвитку // Вісник НБУ. – 2000. №1. – с. 36-43.



УДК 339.5.057.7 (477)

**Гончаренко Н.І., Лактіна О.І.**  
**АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗОВНІШНЬО-**  
**ТОРГОВЕЛЬНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН УКРАЇНИ**  
**З ДЕРЖАВАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

Якісно новим закономірним етапом інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає більш тісне зближення окремих національних господарств, є економічна інтеграція, в рамках якої забезпечується концентрація і переплетення капіталів, проведення узгодженої міжнародної економічної політики.

Україна прийняла рішення про європейський напрямок своїх економічного та зовнішньополітичного курсів, дотримання яких після останнього розширення ЄС набуло особливого значення, оскільки ЄС-27 посів місце одного з найбільших торгових партнерів України [1]. Сьогодні як Україна, так і ЄС зацікавлені у підтримці та розвитку міцних, передбачуваних, прозорих і відкритих торгових відносин. Дані обставини і обумовили актуальність теми дослідження.

Проблеми зовнішньої торгівлі нашої країни, її інтеграції у світове господарство досліджувались у працях українських вчених Будкіна В.С., Бураковського І.В., Голікова А.П., Долішнього М.І., Лук'яненка Д.Г., Макогона Ю.В., Новицького В.Е., Пахомова Ю.М., Поручника А.М., Пузанова І.І., Румянцева А.П., Філіпенка А.С., Шниркова О.І. та ін.

Різним аспектам розвитку зовнішньої торгівлі і зовнішньоторговельної політики в умовах трансформаційних економік присвячено багато робіт зарубіжних економістів. Серед них слід назвати Балассу В., Едліна А., Кругмана П.Р., Леонтьєва В., Ліндерта П.Х., Оліна Б., Портера М., Самуельсона П., Фішера С., Шмідінга Х. та ін.

Проте, на нашу думку, у дослідженнях українських та зарубіжних вчених не знайшли достатньо повного висвітлення явища і проблеми,

пов'язані із взаємообумовленістю процесу економічної інтеграції у світове господарство, особливо впливу цих процесів на розвиток зовнішньої торгівлі, формування економічно обґрунтованої стратегії та тактики інтеграції у світогосподарські процеси.

Країни-члени ЄС та Європейський Союз у цілому у сфері міжнародної торгівлі постійно дотримувалися політики, що ґрунтувалася на двох основних засадах.

У загальному обсязі експорту України в 2009 р. доля країн ЄС становила 23,9%, в обсязі імпорту – 33,9% (у 2008 р. відповідно 27% і 33,7%) [3].

У 2009 р. експорт товарів до країн ЄС склав 9504,429 млн. дол. і зменшився порівняно з 2008 р. на 51,2%, імпорт – відповідно 15392,683 млн. дол., та зменшився на 50,5%. Негативне сальдо становило -5888,253 млн. дол. у порівнянні з 10,738 млрд. дол. у 2008 р. Коефіцієнт покриття експортом імпорту складав 0,63, у 2007 р. – 0,75.

Обсяги торгівлі у відносинах між Україною та ЄС зростають, особливо протягом останнього десятиліття. На сьогодні Європейський Союз є другим за обсягами торговельним партнером України (після СНД). На країни ЄС припадає близько 30% українського експорту та 35% імпорту. Головними партнерами, як в експорті, так і в імпорті товарів залишаються Німеччина (1248,126 і 3852,129 млн. дол. відповідно), Італія (відповідно 1227,561 і 1139,755 млн. дол. та Польща (1213,109 і 2170,311 млн. дол.) [3].

Обсяг експорту товарів до Німеччини зменшився у порівнянні з 2008 р. на 32,03%, Польщі – на 48,02%, Угорщини – на 46,6%, Італії – на 57,8%, Франції – на 13,9%, Бельгії – на 23,3%, Болгарії – на 64,2% [3].

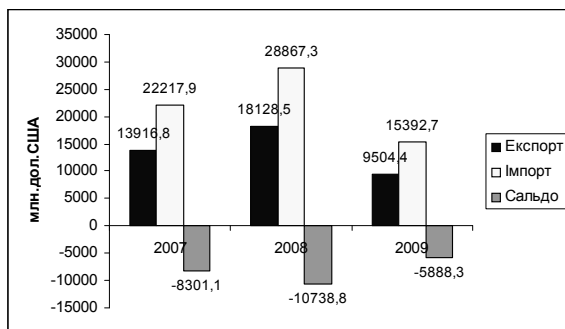


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС

Найбільші обсяги імпорту у 2009 р. до України надходили з наступних держав ЄС: перше місце займає Німеччина і показник імпорту склав 3852,129 млн. дол., на другому місці – Польща (2170,311 млн. дол.), третє

місце посіла Італія (1139,755 млн. дол.), далі Франція, Угорщина, Нідерланди, Сполучене Королівство, Чехія, Австрія, Швеція. Обсяг імпорту товарів з держав-членів ЄС до України у 2009 році зменшився майже вдвічі та склав 15,393 млрд. дол.. Обсяги імпорту товарів зменшилися з усіх країн ЄС, окрім Мальти. При цьому обсяг імпорту товарів з Німеччини зменшився на 46,2%, Польщі – на 49,3%, Франції – на 42,3% [3].

Вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС складали чорні метали – 28,7%, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 12,3%, електричні машини і устаткування – 6%, руди, шлаки та зола – 4,9%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 4,5%, деревина і вироби з деревини – 4,3%, а також вироби з чорних металів – 3,9% [3].

Оснoву товарного імпорту з країн ЄС складали механічне обладнання – 19,4%, наземні транспортні засоби, крім залізничних – 15,1%, електричні машини і устаткування – 8,9%, полімерні матеріали, пластмаси – 6,8%, фармацевтична продукція – 6,2% [3]. Обладнання, машинне устаткування, транспортні засоби та хімічна продукція становили 54% у загальному обсязі імпорту з ЄС. Найбільші імпортні надходження механічного обладнання здійснювались з Німеччини, Італії, Чеської Республіки; наземних транспортних засобів, крім залізничних – з Німеччини, Польщі, Словенії; електричних машин і устаткування – з Угорщини, Німеччини, Швеції; полімерних матеріалів, пластмас – з Німеччини, Польщі, Італії; фармацевтичної продукції – з Німеччини, Франції, Словенії.

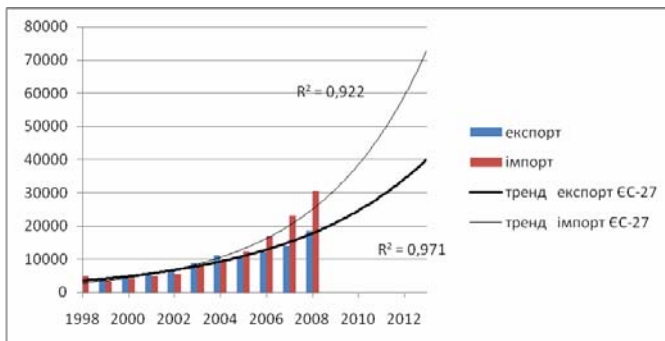


Рис. 2. Прогноз розвитку зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС-27 (млн. дол.)

Проте, торговельні відносини між ЄС та Україною є асиметричними. У 2008 році Україна забезпечувала лише 1,2% загальних обсягів імпорту ЄС та 0,6% загальних обсягів експорту [3]. Така асиметрія означає, що україн-

ська економіка більш чутлива до будь-яких змін у двосторонніх відносинах, ніж економіка ЄС.

Провівши аналіз зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС-27 ми побудували тренд який показує поглиблення дисбалансу між експортом та імпортом товарів до країн ЄС-27 (рис. 2).

Сутність прогнозування з використанням тренд-аналізу полягає у побудові в системі координат прямої, яка б щонайкраще відбивала достовірні дані. Незважаючи на грубість наближення, дана модель гарна тим, що залежність, яка досліджується у динаміці того або іншого явища, надійно екстраполюється за наявності належної інформаційної бази.

Експоненціальний тренд показує, що експорт та імпорт товарів буде зростати швидкими темпами, але імпорт буде зростати значно швидше, що може привести до погіршення торговельного балансу України.

На основі проведеного аналізу сучасного стану зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС можна зробити ряд важливих висновків.

Для оптимізації диверсифікації експорту України в країни ЄС необхідно робити акцент на збільшенні об'ємів реалізації готових виробів і високотехнологічної продукції, на взаємному скороченні технічних бар'єрів в торгівлі з основними торговими партнерами, підтримці українських виробників, захищаючи їх інтереси, на формуванні і розвитку ефективної політики імпортозаміщення, як стратегічного напрямку розвитку торгівлі з країнами ЄС.

Україні слід добиватися зміни структури вітчизняного експорту на користь динамічних товарів. На даний час першорядне значення повинне надаватися підтримці експорту продукції високого ступеня обробки шляхом розробки комплексу заходів державного сприяння вітчизняним виробникам цієї продукції, зокрема із залученням засобів держбюджету, що передбачає використання механізмів кредитування експорту, страхування експортних кредитів, надання державних гарантій, а також слід добиватися розширення експорту продукції традиційних галузей, попит на які стрімко росте.

**Література:** 1. Новицький В. Європейський вибір України в контексті новітніх тенденцій та загроз // *Економічний часопис* – XXI. – 2005. – №9-10. – с. 32-35; 2. Філіпенко А. Бігравітаційний варіант міжнародної економічної інтеграції України // *Економічний часопис* – XXI. – 2006. – №5-6. – с. 3-8; 3. Офіційний сайт Держкомстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

\*\*\*



**Гончаренко Н.І., Магальнік А.Д.**  
**ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**  
**УКРАЇНИ ТА РОСІЇ: ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ АСПЕКТ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

Домінуючим напрямом економічного транскордонного співробітництва між Україною та Росією є розвиток торговельно-економічних відносин, створення умов вільного переміщення товарів, послуг, капіталів та робочої сили. Здійснення узгоджених заходів з реалізації режиму вільної торгівлі викликане необхідністю сприяння розвитку гармонійних та сталих економічних зв'язків, а також створення сприятливих умов для ведення ефективної торгівлі.

Досягнення поставленої мети передбачає активну участь держав у розвитку торговельно-економічних відносин, відпрацювання механізмів їх забезпечення фінансовою, інформаційно-консультативною, маркетинговою та іншими видами підтримки. Дані обставини і обумовлюють особливу актуальність для української економічної науки дослідження транскордонного співробітництва України з Росією.

Великий внесок у дослідження проблем регіонального співробітництва та взаємовідносин прикордонних територій зробили українські вчені-економісти П. Беленький, А. Гальчинський, А.П. Голюков, О. Гонта, М. Долішній, П. Луцишин, Н. Луцишин, В. Ляшенко, Ю. Макогон, Н. Мікула, А. Мокій, Ю. Пахомов, А. Філіненко та ін.

Однак, на наш погляд, незважаючи на значний Наук. доробок у цій сфері, праці названих вчених та інші публікації й розробки не охоплюють усієї сукупності проблем ефективного залучення прикордонних регіонів до транскордонного співробітництва і потребують подальшої деталізації.

Упродовж всього новітнього етапу україно-російських відносин їх характер має статус стратегічного партнерства. Для української зовнішньої політики це означає перехід від «багатовекторності» до доктрини «регульованого зближення» [1], що припускає поєднання секторальних і інституційних адаптацій до ЄС з економічним взаємодоповненням у російському напрямі. Це в цілому гарантує синхронне і поступове занурення в загальноєвропейські простори – науково-технологічний, освітній і економічний.

Транскордонне співробітництво полягає у будь-яких спільних діях, спрямованих на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними громадами або органами влади, які перебувають під юрисдикцією двох і більше договірних сторін, та укладення з цією метою необхідних угод або домовленостей. Таке співробітництво здійснюється в

межах компетенції територіальних громад або органів влади, визначеної внутрішнім законодавством [3].

Характер транскордонної співпраці між Україною та Росією значною мірою визначається структурою економік обох країн. Росія є головним постачальником енергоносіїв до України. У свою чергу, Росія більше 80% валютної виручки отримує від продажу нафти і газу, які транспортуються до Європи через транспортні комунікації України. Таким чином, для Росії Україна – величезний ринок збуту товарів, а також транзитна територія. Такий рівень взаємозалежності обумовлює зацікавленість двох країн у взаємній співпраці. Україна, у свою чергу, – суверенна держава з великим потенціалом, яка розвивається в умовах інтеграційних і глобалізаційних процесів, що зумовлює необхідність включення України та її регіонів в міжнародну діяльність і співробітництво.

Найбільш розвиненими прикордонними регіонами України є Донецька, Харківська, та Луганська області, де рівень душевого ВРП від середнього по країні з 2004 по 2007 рік майже не змінювався, і становить 133%, 98%, 86% відповідно. З Російської сторони, найбільш розвиненими прикордонними регіонами є Белгородська область, Краснодарський край, та Курська область, де душевий ВРП становить 77%, 60%, 56% відповідно, від середнього по країні. Крім того, області українського прикордоння виробляють близько 30% сумарного українського ВРП, тоді як російські прикордонні регіони – лише 6% сумарного ВРП Росії [2]. На долю прикордонних областей України припадає 34,8% загального обсягу промислового виробництва в країні. Російські прикордонні регіони виробляють лише 6,5% промислової продукції своєї країни. Порівняно з українськими прикордонними регіонами вони відіграють меншу роль в промисловості своєї країни.

Зовнішня торгівля завжди залишається вагомим складовим суспільного розвитку і виступає одним з важливіших індикаторів стану економіки. Формування ринкових засад в зовнішній торгівлі принципово змінює характер, масштаби та спрямованість економічних відносин області. Залучення широкого кола країн до партнерства сприяє укріпленню експортно-імпортного потенціалу та створює фундамент нових відносин на міжнародному ринку.

Аналізуючи зовнішньоторговельні взаємовідносини Харківського регіону, можна відзначити тенденцію зростання імпорту (за виключенням 2009 року) (табл. 1).

У січні–листопаді 2009 р. підприємства та організації Харківської області експортували продукцію до 113 країн світу, імпортні товари надійшли до підприємств із 110 країн.

Таблиця 1

Обсяги зовнішньої торгівлі Харківського регіону за 2002-2009 рр. (млн. дол.)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Експорт	400,2	563,3	763,9	721,6	888,6	1143,3	1785,5	1307,2
Імпорт	552,5	820,4	877,0	1419,5	1936,6	2265,6	2908,3	1451,0
Сальдо	-152,3	-257,1	-113,1	-697,9	-1048,0	-1122,3	-1122,8	-143,8

\* – обсяги зовнішньої торгівлі товарами

Експортні поставки складали 1171,6 млн. дол., що на 18,6% менше, ніж у січні–листопаді 2008 р., імпортні надходження зменшились на 45% і становили 1291,7 млн. дол.. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 120,1 млн. дол. (за відповідний період 2008р. – 908,2 млн. дол.) [4].

Експорт товарів до країн СНД у січні–листопаді 2009р. складав 716,7 млн. дол., до інших країн світу – 455,0 млн. дол. Імпортні надходження становили 587,7 млн. дол. та 704,0 млн. дол. відповідно. Обсяги експорту товарів до країн СНД, порівняно з січнем–листопадом 2008 р., зменшились на 34,2%, імпорту – на 48,8%. Обсяги експорту до інших країн світу зросли на 30,3%, імпортні надходження зменшились на 41,3% [4]. Така ситуація може бути викликана чинниками, що мали місце по всій Україні, так і через проблему внутрішньої міжрегіональної торгівлі.

За допомогою методу тренд-аналізу ми знайшли коефіцієнт для експорту та імпорту, та, підставляючи їх до рівняння прямої, отримали прогнозні дані на 2010-2011 роки (рис. 1). У нашому випадку рівняння мають вигляд:

- рівняння експорту:  $y = 561,61e0,1934x$   $R^2 = 0,7053$
- рівняння імпорту:  $y = 374,71e0,1842x$   $R^2 = 0,8905$
- рівняння сальдо:  $y = -91,032x - 172,52$   $R^2 = 0,2294$

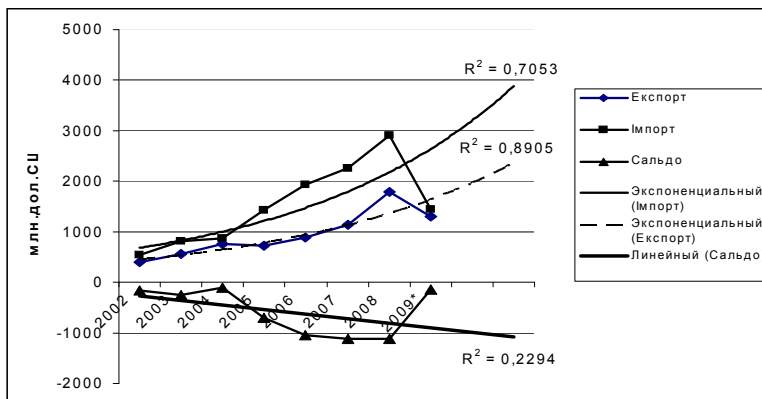


Рис. 1. Прогноз зовнішньої торгівлі Харківської області

З рис. 1 видно, що негативна тенденція і зростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі Харківського регіону зберігатимуться у короткостроковому терміні.

Дослідження динаміки зовнішньої торгівлі дозволило зробити наступні висновки щодо зовнішньої торгівлі Харківського регіону:

- найбільш значним і постійним партнером Харківської області в зовнішній торгівлі товарами залишається РФ;
- основною проблемою є стимулювання експорту продукції харківських підприємств;
- негативним моментом є зростання у короткостроковій перспективі від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі.

Розвиток співпраці суміжних областей України і Росії, які мають могутній виробничий, інтелектуальний і інфраструктурний потенціал, сьогодні стримується здебільшого через політичні суперечності. Отримання синергійського ефекту стає неможливим, оскільки по обидві сторони межі немає взаємного узгодження цілей і завдань економічних, соціальних і екологічних програм. Хоча така узгодженість є однією з важливих передумов пом'якшення і швидкого подолання економічної кризи.

Тому сьогодні ще більш актуалізується мета створення євро регіонів «Слобожанщина», «Дніпро», «Ярославна», а також планованого євро регіону на межі Ростовської області і Донбасу – гармонізація взаємодії сторін для реалізації основних соціально-економічних функцій порубіжжя, залучення інновацій і інвестицій для стабілізації і зростання економіки, активізація розвитку добросовісного малого і середнього бізнесу, що насилу долає бар'єрну дію кордону.

**Література:** 1. Беленький П.Ю, Мікула Н.А. *Формування та розвиток системи міжрегіонального та транскордонного співробітництва в Україні.* // *Регіональна економіка* – 2001. – №3. – с. 61-74; 2. Голиков А.П., Черномаз П.А. *Анализ проблем трансграничного сотрудничества России и Украины* // *Регіон: стратегія і пріоритети* / *Укр. наук.-практ. журнал.* – Х.: Науково-дослідний інститут регіональної політики ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2007. – № 5. – с. 15-32; 3. Мікула Н.А. *Теоретико-методологічні та практичні аспекти функціонування євро регіонів* // *Регіональна економіка.* – 2004. – №4. – с. 53-63; 4. <http://www.uprstat.kharkov.ukrtel.net/> / *Головне управління статистики у Харківській області.*

\*\*\*

**Гончарова Н.Н.**  
**УЧАСТИЕ УКРАИНЫ В МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ**  
**РАБОЧЕЙ СИЛЫ**

*ХНУ им. В.Н. Каразина*  
*Науч. рук.: к.э.н, проф. Казакова Н.А.*

Цель: рассмотрение Украины и её места в миграционных процессах. Актуальность: состоит в изучении причин миграции рабочей силы Украины и её места на международном рынке, а также причины миграционных процессов и их влияние на экономику Украины. Задачи: место Украины в миграционных процессах рабочей силы.

Международный рынок рабочей силы существует наряду с другими мировыми рынками: товаров и услуг, капитала и информации. Рабочая сила, перемещаясь из одной страны в другую, предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию.

Согласно разработанной Международной организацией труда (МОТ) классификации видов современной международной миграции, она подразделяется на пять основных типов:

–работающие по контракту, в котором четко оговорен срок пребывания в принимающей стране. В основном это сезонные рабочие, приезжающие на уборку урожая, а также неквалифицированные или малоквалифицированные работники, занятые на подсобных работах, например, в сфере туризма;

–профессионалы, которых отличает высокий уровень подготовки, наличие соответствующего образования и практического опыта работы. К этой же группе относят представителей профессорско-преподавательского состава и студентов;

–нелегальные иммигранты, в число которых входят иностранцы с просроченной или туристической визой, занимающиеся трудовой деятельностью. Миллионы представителей этой группы постоянно пребывают в США, странах Европы, Японии, Южной Америки и даже Африки;

–переселенцы, т. е. переезжающие на постоянное место жительства. Эта группа мигрантов ориентирована прежде всего на переезд в промышленно развитые страны;

–беженцы – лица, вынужденные эмигрировать из своих стран из-за какой-либо угрозы их жизни и деятельности.

Международная трудовая миграция – один из наиболее сложных элементов в международных экономических отношениях. Это объясняется, прежде всего, тем, что, в отличие от товарообмена или международного движения капиталов, в этот процесс вовлечены живые люди.

Причинами миграции рабочей силы являются факторы как экономического, так и неэкономического характера. К причинам неэкономического типа относятся: политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и др. Объективно возможность миграции появляется вследствие национальных различий в условиях заработной платы за ту или иную профессиональную деятельность [1]. Рабочая сила перемещается из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем.

Существенным экономическим фактором, определяющим миграцию рабочей силы, является наличие органической безработицы в некоторых странах, прежде всего слаборазвитых. Важным фактором международной трудовой миграции является вывоз капитала, функционирование международных корпораций. Транснациональные корпорации способствуют соединению рабочей силы с капиталом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещение своего капитала в трудонизбыточные регионы.

По данным Международного центра перспективных исследований, наиболее популярной для украинских граждан, которые предпочитают зарабатывать на жизнь за границей, является Россия. По разным данным, в России работают от 1 до 1,5 млн. граждан страны. В основном – на строительстве, в розничной торговле или в транспортной сфере. Второе место занимает соседняя Польша, куда на сельскохозяйственные работы ежегодно едут 300 тыс. украинцев. За ними следуют Испания (200–250 тыс., преимущественно мужчины на строительных работах), Италия (250 тыс. – женщины, присматривающие за детьми и стариками). Примерно по 100 тыс. украинских граждан работают в Португалии, Чехии и Греции.

Традиционно, районы, где процент трудовых мигрантов самый большой – это Закарпатский, Буковинский, Галицко-Волынская, Западно-Центральный и Восточно-Центральный.

Потоки трудовых миграций имеют довольно четкую географическую направленность – в основном они осуществляются до ближайших стран или более отдаленных стран, но с более привлекательными условиями. Наиболее распространенными видами экономической деятельности трудовых мигрантов являются строительство и работа домашней прислуги. На строительстве занято две трети трудовых мигрантов. Однако у женщин главным видом деятельности является работа домашней прислуги, значительная их часть работают также в торговле, гостиницах и ресторанах.

В последнем обследовании трудовой миграции сведения о размере заработков за границей было получено о 1185,8 тыс. человек (93,8% общего количества респондентов, которые работали за рубежом в 2007-2008 гг.) [2].

По данным обследования, среднемесячный заработок одного трудового мигранта составлял 817 долларов США, что втрое выше, чем в среднем на одного штатного работника, занятого в экономике Украины (268 долларов США). В четырех из десяти респондентов среднемесячный заработок составлял от 501 до 1000 дол., у трети – более 1000 дол. Вместе с тем почти у четверти респондентов он не превышал 500 долларов. По оценкам, размер заработной платы отечественных работников составляет 30-60% от суммы, которую получают постоянные жители стран-реципиентов за ту же работу.

Следует отметить, что в случаях легального трудоустройства за надлежащим образом оформленным контрактом уровень оплаты труда украинской вполне может соответствовать местным стандартам.

Самая высокая доля трудовых мигрантов с заработком свыше 1000 долларов США была среди тех, кто работал в Испании – 80,2%. Во время пребывания в Италии такие заработки имели 77,3%, а в Португалии – более половины трудовых мигрантов. При этом удельный вес низких среднемесячных заработков (до 250 долларов США) была крупнейшей среди мигрантов, которые выезжали в Венгрии, Российской Федерации, Польши [3].

Следует ожидать, что потоки мигрантов не уменьшатся, а наоборот увеличатся т.к. страны-члены ЕС планируют ввести «голубую карту» – удостоверение личности, подтверждающее наличие вида на жительство и права на трудоустройство для неграждан Евросоюза. Голубой картой его назвали по аналогии с зелёной картой (гринкартой), уже используемой в США для подобных целей.

Голубую карту будут использовать для привлечения высококвалифицированных рабочих из развивающихся стран, не входящих в Евросоюз. «Голубая карта» будет выдаваться максимум на четыре года и позволит ее владельцу быстрее получать вид на работу, находить жилье в муниципальном секторе, обзаводиться видом на жительство на продолжительные сроки [4].

По истечении срока действия карты при отсутствии каких-либо проблем работник сможет по желанию продлить контракт в данном государстве или свободно переехать в любую другую страну ЕС.

Нововведение призвано помочь Евросоюзу конкурировать с США в борьбе за квалифицированные кадры в области технологий и медицинского обслуживания. В настоящее время проект находится на стадии рассмотрения.

**Литература:** 1. Е.Ф. Авдокушин. Свободные (специальные) экономические зоны. – М., 1993; 2. Данные исследования «Зовнішня трудова міграція в Україні», проведеного фондом Пінчука спільно з фондом А. Яценюка «Open Ukraine» (интернет-ресурс); 3. <http://hdr.undp.org/en/data/trends/> – сайт ООН, с данными ИЧР; 4. <http://workbarometer.org/> – сайт занятости, уровня зарплат, уровня безработицы (офис. сайт University of Amsterdam-AIAS).

**Григорова-Беренда Л.І., Уварова І.С.**  
**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО**  
**УКРАЇНИ ТА ГРЕЦІЇ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

Протягом останнього десятиліття обсяги товарообігу між Україною та Грецією знаходяться на низькому рівні, який не відповідає експортним можливостям двох країн і заявленого ними інтересу до співпраці, з чого випливає, що дві країни залишаються другорядними торговими партнерами. Україна зацікавлена в розширенні двостороннього торговельно-економічного співробітництва з Грецією, загальні показники якого певною мірою знизилися в результаті світової економічної кризи. Наявна договірно-правова база двосторонніх відносин сформована на рівні, що забезпечує стабільний розвиток двостороннього торговельно-економічного співробітництва.

Вартісні та кількісні обсяги експорту товарів з Греції до України мають загальну тенденцію до збільшення: з 118,1 млн. дол. в 2004 р. до 339,4 млн. дол. в 2008 р. за винятком 2009 р. (таблиця 1). Питома вага грецької продукції в загальному обсязі імпорту товарів до України незначна і складає лише 0,2% [2].

Таблиця 1

Обсяги зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Грецією (млн. дол. )

Рік	Експорт	Імпорт	Сальдо
2004	118,1	54,2	63,9
2005	137,8	67,7	70,1
2006	120,1	78,1	42,0
2007	221,0	117,3	103,7
2008	339,4	171,8	167,6
2009	100,3	82,8	17,5

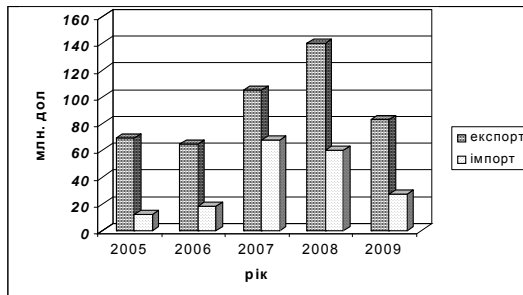
*Таблиця складена авторами за матеріалами [4].*

Основними товарами, що імпортуються з Греції до України є : бензин (19,9 млн. дол.), косметика (15,1 млн. дол.), вугілля (6 млн. дол.), цемент (4млн. дол.), листи алюмінію (3,8млн дол.), краски, лаки (3,8 млн. дол.), цитрусові: мандарини, ківі (3,3 млн. дол.), шуби (3,1 млн. дол.) [3].

В структурі українського експорту товарів до Греції переважають дві товарні групи: паливно-мастильні матеріали та чавун і залізо. Їх питома вага складає 50% загального обсягу експорту товарів з України до Греції [3]. На наш погляд, нарощування обсягів українського експорту до Греції можливе за рахунок збільшення поставок продукції агропромислового комплексу.



Зовнішня торгівля послугами між Україною та Грецією також характеризується загальною тенденцією збільшення за винятком кризового 2009 року та позитивним сальдо, що є сприятливим чинником для економіки України (рис. 1).



*Складено за даними [4]*

Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами між Україною та Грецією

Перспективним, на наш погляд, є збільшення експорту, наприклад, інжинірингових послуг до Греції: українські компанії мають великий досвід у проектуванні та будівництві нафто- і газопроводів і могли б бути залучені в якості субпідрядників в реалізації таких проектів на території Греції. Економічно доцільним є розширення обсягів надання освітніх послуг з боку України, яка має значний Наук. та освітній потенціал.

Одним з перспективних напрямків економічного співробітництва між Україною та Грецією також є розширення туристичних зв'язків. 2009 рік характеризується як один з найкращих для грецького туризму, оскільки було досягнуто рекордне число відвідувань країни (більше 15 млн. туристів, що на 10% більше у порівнянні з 2008 р.). Частка туризму в створенні ВВП країни становить близько 15%, у створенні робочих місць – 16,5% [3]. Україна, на відміну від Греції, використовує свої унікальні туристичні умови лише на 10%. Частка туризму у ВВП України вдвічі нижче за аналогічний грецький показник [3].

Попит на туристський продукт Греції формується в основному в європейських країнах (більш ніж на 90%), де основним туристогенеруючим блоком виступають країни ЄС. На другому місці знаходиться Східна Азія та Тихоокеанський, а також Американський регіони, які в сукупності забезпечують близько 6% туристських потоків до країни. Така значна залежність від європейського туристичного ринку пояснюється, з одного боку, можливістю вільного пересування в рамках Шенгенської зони, до якої входить Греція, а

з іншого, значним обсягом туристських обмінів з країнами, з якими Греція має спільний кордон.

Таблиця 2

Динаміка туристичних зв'язків між Україною та Грецією

Рік	Кількість українських туристів що приїждять до Греції, тис. чол. *	Кількість грецьких туристів що приїждять до України, тис. чол.
2006	37,0	3,5
2007	39,7	3,8
2008	51,2	4,3
2009	40,3	4,4

\* оціночний показник

Таблиця складена авторами за матеріалами: [2,3,4].

Згідно даних представлених в таблиці 2, ми спостерігаємо тенденцію збільшення кількості українських туристів що приїждять до Греції. Виключення складає 2009 рік, коли спостерігається зменшення кількості українських туристів в Греції, що пояснюється наслідками економічної кризи. Зустрічний потік туристів з Греції незначний, але також характеризується позитивною динамікою. Основною причиною, що стримує значне збільшення потоку українських туристів до Греції є дія візового режиму. І Україна, і Греція зацікавлені у збільшенні потоку туристів і тому грецька сторона планує знайти можливості у межах правил Шенгенської зони посприяти спрощенню процедури отримання українськими туристами віз для поїздок до Греції.

Обсяги інвестиції, вкладених в економіку України грецькими компаніями станом на 01.07.2010 р. складають 285,4 млн. дол. (0,7% загального обсягу прямих іноземних інвестицій вкладених в економіку України з країн світу) [4]. Найбільш привабливою сферою для грецьких інвестицій залишається фінансова діяльність. Варто відзначити активну участь грецьких банків на українському фінансовому ринку на протязі останніх декілька років.

Згідно до Всегрецького перепису населення 2009 року українська діаспора в Греції становить 1,8% від загальної кількості іммігрантів, які проживають у Греції (близько 50 тис. осіб). Серед причин трудової міграції українців до Греції, як і до інших країн світу, переважають економічні.

**Література:** 1. Голиков А.П., Дейнека О.Г., Позднякова Л. О., Черномаз П.О. Економіка зарубіжних країн: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 464 с.; 2. Статистичні щорічники України за 2001–08 роки. 3. <http://www.grekoblog.com/tag/nacionalnaya-statisticheskaya-sluzhba-grecii> – офіц. сайт національної статистичної служби Греції.; 4. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – офіц. сайт Державного комітету статистики України.

\*\*\*

Єфімов О.В.

## ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА МІГРАЦІЯ З УКРАЇНИ

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник: проф. Довгаль О.А.*

За півстоліття розміри глобальної міграції кваліфікованих фахівців не-ймовірно зросли і нині сприймаються як серйозна загроза майбутньому ба-гатьох держав.

Еміграція робочої сили з України є одним з негативних факторів соці-ально-економічного розвитку. Особливо негативно на економічний розвиток країни впливає виїзд за кордон наукових кадрів. Адже саме науковці є ос-новною рушійною силою розвитку інновацій та сучасних технологій.

Починаючи з надбання незалежності Україна зіштовхнулася з різними соціально-економічними проблемами. В країні було недостатньо коштів на розвиток науки. Спеціалісти різних галузей не мали змоги знайти роботу, яка б відповідала їхньому кваліфікаційному рівню, а ті, що знаходили – отримували низьку заробітну платню. Саме тому багато науковців були вимушені їхати за кордон, де було створено всі умови для реалізації їх поте-нціалу. Більш того, політика багатьох розвинених країн передбачала акти-вний пошук висококваліфікованих кадрів саме на теренах України.

І в дев'яностих роках, і сьогодні самими затребуваними залишаються вчені-кібернетики, фізики, математики, програмісти оскільки саме технічна освіта в Україні завжди відрізнялася високим рівнем. Вчених із задоволен-ням запрошують до західних науково-дослідницьких інститутів та вузів. Адже підготовка одного доктора наук з кібернетики у США коштує близько 2 млн. дол., а наші доктори наук діставалися західній науці майже безкош-товно – тільки оплата праці за контрактом [1].

Сьогодні кількість вчених, які залишають нашу країну, згідно з офіцій-ною статистикою, зменшилася, проте навряд чи це можна пояснити знач-ним покращенням інноваційної ситуації в країні. Відбувається зниження рівня освіти, а відповідно і скорочення кількості людей, що займаються на-укою. Крім того, західні країни відбирають талановитих студентів ще на етапі бакалаврату. Магістратуру ці студенти закінчують вже за кордоном і назад не повертаються. Глобалізація світу полегшує процес «відтоку мозків» та шляхи «концентрації мозків» в окремих точках світу (США, Російська Федерація, країни ЄС).

На статистику «відтоку мозків» впливає ще й те, що багато вітчизняних вчених вважають за краще не виїжджати на постійне місце проживання за кордон, а просто працюють в закордонних лабораторіях і науково-

дослідницьких інститутах, залишаючись громадянами України. Більшість з них ніколи не повернуться у вітчизняну науку.

Витрати на науку на 2009 рік склали близько 0,5% від ВВП, тоді як в законах України про освіту і науково-технічну політику прописана норма в 1,7% від ВВП. Крім того, було скорочено фінансування міжнародних проєктів. А значить, і в цьому році наука не отримає достатнього фінансування. Але основною причиною «відтоку мозків» з України є навіть не відсутність фінансування. Немає зацікавленості в нових дослідженнях. І це набагато небезпечніше для науки, ніж недостатнє фінансування або нестача обладнання. [2]

Україна займає свою нішу в світовій науковій структурі, поставляючи вчених для Європи і США. Через відтік мозків країна втрачає величезні кошти, адже ніхто не компенсує витрати на навчання тих, хто виїхав фахівців.

«Відтік мозків» з України в більш комфортні для заняття наукою країни – тема далеко не нова. Зараз до неї додався новий поворот – відтік дисертацій. Існують випадки, коли роботи українських вчених відбраковуються українською Вищою атестаційною комісією, але при цьому отримують визнання за межами України. Все частіше і частіше молоді вчені відразу планують захищати свої дисертаційні роботи в Росії чи в інших країнах, минаючи вітчизняні бюрократичні перепони [1].

Необхідними заходами регулювання відтоку кваліфікованих кадрів з України є:

- збільшення заробітної плати в науковій сфері;
- створення сучасної матеріально-технічної бази (приладів, устаткування, матеріалів тощо);
- надання можливостей професійного зростання, успішної професійної кар'єри, умов для повноцінної реалізації професійних амбіцій;
- надання можливостей міжнародних професійних контактів, закордонних відряджень тощо;
- підвищення престижу науки й престижності наукової діяльності;
- надання допомоги у вирішенні житлового питання;
- можливість довгострокової й стабільної зайнятості;
- доступність сучасних інформаційних і комунікаційних можливостей.

**Література:** 1. Кириченко Э. От «утечки мозгов» к глобальному «круговороту умов» // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2008. – №10. – с. 25; 2. *Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави*. Авт. кол. за заг. ред. В.М. Гейця: Наук.видання. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.



**Журавльов О.В.**  
**СУЧАСНИЙ СТАН ТОРГОВЕЛЬНОГО БАЛАНСУ**  
**ПОМІЖ УКРАЇНОЮ ТА БІЛОРУССЮ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*  
*Наук. керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.*

Двостороння торгівля товарами та послугами залишається основною складовою зовнішньоекономічного співробітництва України та Білорусі.

Для розуміння всього спектру економічного співробітництва звернемось до інструменту платіжного балансу, який є повним відображенням сучасного стану економічного співробітництва, а також дає можливість більш повно проаналізувати, дати оцінку та спрогнозувати відносини між Україною і Білоруссю. Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн світу[2, с. 382].

Сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу України і Республіки Білорусь за січень-червень 2010 р. склалося від'ємним для України у розмірі 201,8 млн. дол. (за січень-червень 2009 р. – 59,2 млн. дол.) [1].

Товарообіг України з Республікою Білорусь склав 1841 млн. дол. і збільшився на 47,8%. Сальдо зовнішньої торгівлі склалося негативним для України у розмірі 254,4 млн. дол.. Негативне сальдо зареєстровано по мінеральних продуктах (525,2 млн. дол.), пластмасах і виробих з них (56 млн. дол.) і транспортних засобів (39,2 млн. дол.). Позитивне сальдо спостерігалось по товарних розділах: недорогоцінні метали (180,9 млн. дол.) і сільськогосподарська продукція та продукти харчування (130,3 млн. дол.) [1].

Для характеристики структури українсько-білоруського торговельного балансу використовуємо коефіцієнт симетрії структури зовнішньоторговельного обороту, чи «коефіцієнт благородності»[2, с. 382].

Якщо коефіцієнт дорівнює одиниці, то структуру зовнішньоторговельного обігу можна вважати симетричною. В разі якщо даний показник буде перевищувати одиницю, то структура обігу буде свідчити про «благородність» товарних позицій, тобто про значну долю товарів з високою доданою вартістю [2, с. 382].

$K_{\text{сім.}} = a/b$ , де  $a$  – доля товарів з високою доданою вартістю;  $b$  – доля товарів з низькою доданою вартістю.

Для українсько-білоруського торговельного балансу нами було розраховано коефіцієнт симетрії з основних статей в двосторонньому товарообігу, а саме: мінеральні продукти, сільськогосподарська продукція, метали та вироби з них – загальна доля цих видів товарів з низькою доданою вартістю складає

65,5%. Транспортні засоби, машини та устаткування – 9.6%. Таким чином,  $K_{\text{сім.}} = 0,14$ , що свідчить про те, що обидві країни в міжнародному поділі праці зміщені до категорії країн з ресурсовидобувними технологіями.

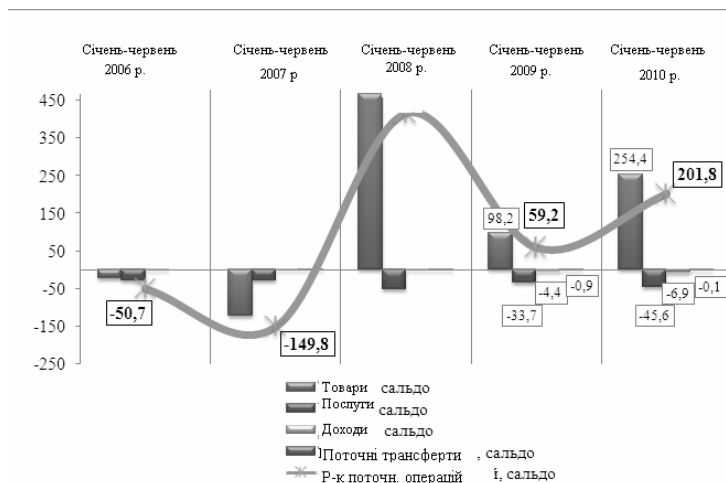


Рис. 1. Динаміка рахунку поточних операцій українсько-білоруського платіжного балансу (за методом «дзеркальної статистики»)

Виходячи зі значення коефіцієнта симетрії, пасивне сальдо торговельно-го балансу України з Республікою Білорусь пояснюється нестачею товарів в країні, тобто слабкому розвитку економіки та промисловості. В свою чергу Білорусь, яка має активне сальдо торговельного балансу з Україною накопичує кошти закордоном і є нетто – інвестором та має попит на національну продукцію.

Слід окремо підкреслити, що за зазначений період відображення платіжного балансу (січень – червень 2010 р.) між Україною та Білоруссю ще не зрозумілим застається вплив нового вектору співробітництва між країнами – постачання венесуельської нафти до Мозирського НПЗ. Крім того, рамками статті ми лімітовані у відображенні аналізу статті торгівлі послугами, яка також має змінитися у зв'язку з постачанням нафти різними видами транспорту (залізничним та нафтопроводним). Диверсифікація постачання енергоносіїв може стати головною статтею двостороннього співробітництва України та Білорусі. Перша партія нафти з Венесуели прибула до порту Одеси ще в квітні 2009 р. Перші партії сировини постачалися до Мозиря залізничним транспортом. Однак вже 17 листопада 2010 р. розпочата пробне pompування нафти через нафтопроводи «Одеса – Броди» та «Дружба» до НПЗ в аверсному режимі. Постачання нафти в Білорусь будуть здійснюва-

тися на умовах своєї з використанням вуглеводневої сировини з різних джерел надходження. Економічна складова енергетичної співпраці досі залишається комерційною таємницею та перебуває у закритому доступі, що не дає можливість глибокого аналізу та вивчення цього аспекту відносин [3].

**Література:** 1. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами [Електрон. ресурс]: Стат. інформація // Держкомстат України. – 2010. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/4/>; 2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Г.Е. Алпатов, Ю.В. Базулин и др.; под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 624 с. – ISBN 5-98032-237-X; 3. Заяц А. Экономический ликбез. БТС-2 и Nord Stream – головная боль для Беларуси [Електронний ресурс] / А. Заяц // TUT.BY: Белорусский портал. – Режим доступу: <http://news.tut.by/140764.html>. Дата звернення: 23.10.2009.

\*\*\*

УДК 339.56(477:73)

Каменева К.К.

## СУЧАСНИЙ СТАН ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА США

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Наук. керівник: доц., к.е.н. Гасим Салах

Протягом останніх років торговельні взаємини між Україною та Сполученими Штатами набули значного розвитку. Після приєднання України до Світової організації торгівлі (СОТ) у 2008 році, у тому ж році Україна і Сполучені Штати підписали Міжурядову Угоду про торговельне та інвестиційне співробітництво між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки. Зазначеною угодою створено Українсько-Американську раду з торгівлі і інвестицій як основний механізм співробітництва, зміцнення та розширення торговельних взаємин між обома країнами. Рада очолюється Міністерством економіки України та Офісом торговельного представника США і є основним механізмом вирішення актуальних питань торговельного та інвестиційного співробітництва між нашими країнами [3].

Протягом перших трьох засідань участь у Раді з обох сторін брали представницькі міжвідомчі делегації для обговорення широкого кола питань, пов'язаних із торгівлею, інвестиціями та іншими економічними питаннями. Рада націлена на вирішення конкретних проблемних питань, а також на розвиток потенційних сфер співробітництва для майбутньої роботи в рамках Угоди.

Протягом 2008 року загальний товарообіг між Україною та США перевищив аналогічний показник 2007 р. на 64% і склав 4,2 млрд. дол. (в т.ч.

експорт 2,34 млрд. дол., імпорт – 1,87 млрд. дол. ), що є рекордом за всю історію двосторонніх стосунків України та США за обсягами торгівлі товарами. При цьому, на відміну від попереднього звітного періоду, 2008 рік закінчився з позитивним сальдо зовнішньої торгівлі, яке склало 472 млн. дол. Формування позитивного сальдо за результатами двосторонньої торгівлі, в першу чергу, відбулось за рахунок значного збільшення українського експорту по найбільш значних товарних позиціях. Загальний український експорт до США зріс майже в двічі або на 92%, в свою чергу український імпорт зріс всього на 39% в порівнянні з минулим роком [www.ukrstat.ua].

Аналізуючи український експорт, слід відмітити, що його основою є товарна група №72 (чавун та сталь), на яку приходить більша ніж половина всього експорту – 54%. Зростання експорту по зазначеній товарній групі становить 625 млн. дол. або 97%, що свідчить про значне розширення ринку збуту продукції української металургії в США. На підтвердження цього значне зростання українського експорту демонструє товарна група №73 (вироби з чавуна та сталі), зростання на 263% або 144 млн. дол., загальна частка в структурі експорту – 8,5%. Загальна частка продукції української металургії в структурі експорту в 2008 році досягла рівня у 63% [1].

Також слід відмітити товарні групи експорт яких має вплив на загальний об'єм українського експорту, це товарні групи, що відносяться до хімічної промисловості – №28 (неорганічні хімікати; органічні та неорганічні складові дорогоцінних металів, рідкісноземельних, радіоактивних елементів та ізотопів) та №27 (паливо мінеральне; нафта і продукти її перегонки; бітумінозні матеріали; віск мінеральний), на які приходить 22% в структурі експорту або 14,4% і 7,4% відповідно. Товарна група №28 – зростання на 227% або 233 млн. дол. Товарна група №27 – зростання на 187% або 113 млн. дол.

На вищезазначені чотири товарні групи приходить 85% всього експорту. Всі інші товарні групи, в загальній структурі українського експорту, зазнали незначного зростання (три зазнали незначного скорочення), динаміка по яких не сильно впливає на загальний об'єм українського експорту (див. таблицю Експорт товарів з України) [5].

Аналізуючи український імпорт за 2008 рік, слід зазначити, що у порівнянні з експортом він є більш диверсифікованим. Основа імпорту з США це в першу чергу високотехнологічні групи товарів та продукція сільського господарства.

Таблиця 1

Динаміка обсягів торгівлі товарами між Україною та США (тис. дол.)

	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008р.
--	---------	---------	---------	---------	--------



Товарообіг	1248257	1634444	2395617	2562173	4208120
Експорт	850248	1102792	1639483	1220546	2340008
Імпорт	398009	531652	756134	1341627	1868112
Сальдо	452239	571140	883349	-121081	471896

*Джерело: матеріали Державного комітету статистики України*

Серед імпорту американської продукції за 2008 рік найбільшу частину займають товарні групи №84 (Ядерні реактори; бойлерні машини; машинне устаткування та механічне обладнання) та №87 (Засоби наземного транспорту, крім залізничного рухомого складу і трамваїв), на долю яких приходить 47% всього імпорту. Обидві товарні групи демонстрували стабільне зростання на протязі року. Товарна група №84 – зростання на 53% або 161 млн. дол., частку від загального імпорту – 23%. Товарна група № 87 – зростання на 23% або 78 млн. дол. і становить 22% від всього імпорту.[2]

Найбільшого зростання в грошовому еквіваленті зазнала товарна група – №02 (М'ясо і субпродукти харчів) – на 137 млн. дол. або на 160%, на її частку приходить 12% всього імпорту (третій показник в структурі імпорту).

Найбільшого зростання у відсотковому значенні зазнала товарна група – №89 (Кораблі, човни та плаваючі конструкції) – 303% або 28 млн. дол. (група займає 2% в структурі імпорту).

**Література:** 1. Бахрамов Ю.П. Організація зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Друк, 2007; 2. Балабанов І.Г. Зовнішньоекономічні зв'язки: Навч. посібник. – М.: Ранг, 2006; 3. Болотін Б.В. Світова економіка та міжнародні відносини за 100 років. – К.: Знак, 2009; 4. Колодко Г.К. Глобалізація і зближення рівнів економічного розвитку. – СПб.: Контур, 2007. 5. Кріп'як Б.М. Взаємовигідність економічної співпраці країн. – К.: Світло, 2008.

\*\*\*

УДК 339.9+33(477)

# **Козлова П. Г.** **«ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ТРЕУГОЛЬНИК»** **РОССИЯ-УКРАИНА-ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна  
Науч. рук.: ст. преп. Непрядкина Н.В.*

Энергетический сектор играет стратегически важную роль в экономике каждой страны и мира в целом. Сегодня основные противоречия в международных отношениях неотъемлемо связаны с энергетикой. Исторически сложилось, что для Украины энергетический сектор особенно важен: кроме наличия собственных топливных ресурсов Украина обладает крупнейшей нефте- и газотранспортной системами, которые обеспечивают поставки

энергоресурсов не только в нашу страну, но и в значительной степени в страны Евросоюза. Таким образом, Украина является важнейшим звеном в энергетической цепочке Россия-Украина-ЕС.

Проблемы и перспективы сотрудничества Украины, России и ЕС рассматривали следующие исследователи: В. Сапрыкин [1; 5], В. Мартынюк [2], Н. Заярная [3], А. Емельяненко [3], В. Стогний [4], О. Кириленко [4], С. Денисюк [4], С. Уралов [6], Е. Минченко [6], Д. Костюченко [7] и другие. В большинстве случаев данные авторы анализировали двухстороннее сотрудничество, однако сегодня развитие украинского энергетического сектора следует рассматривать как часть так называемого «энергетического треугольника» – Россия-Украина-ЕС.

Таким образом, целью данной работы является выявление особенностей взаимоотношений между Украиной, Россией и Евросоюзом в энергетической сфере и определение места Украины в этом «энергетическом треугольнике».

Поскольку одним из главных поставщиков газа в ЕС является Россия, а основным «транзитером» российского газа – Украина, можно говорить о существовании треугольника интересов ЕС-Украина-Россия [1]. Сегодня через территорию Украины происходит транзит 120 млрд. куб. м газа в год, что составляет около 80% от общего объема российского газа [5]. Общая длина украинского газопровода составляет 37,0 тыс. км [8].

По нашему мнению, в долгосрочной перспективе, принимая во внимание большие запасы энергоресурсов и минимальные расстояния для транспортировки, Россия была, есть и будет основным поставщиком нефти и газа в мире. В частности, Европейский Союз является основным потребителем российских энергоресурсов. Украина же – основной посредник в данных энергетических отношениях. Поэтому, взаимоотношения между Россией и Европейским Союзом несомненно отражаются на энергетике Украины. Исходя из этого, следует рассмотреть основные особенности этих отношений.

В отношениях между ЕС и Россией в сфере энергетики существуют две концепции. Первая из них базируется на исключительно экономических соображениях и состоит в равномерной энергетической взаимозависимости двух сторон. Вторая базируется на геополитических началах: Россия имеет намерение максимально использовать свои резервы нефти и газа для получения значительных политических дивидендов. То есть она использует «энергетическое оружие» для достижения геостратегических целей [2].

Доминирующей для ЕС является первая концепция, для развития которой необходимо нейтрализовать второй концептуальный подход. С этой целью предполагается привлечение России к международному диалогу по энергетической безопасности и контролю изменения климата, который бу-

дет включать стимулирование диверсификации импорта энергоносителей, а также побуждать Россию полностью присоединиться к Энергетической хартии и пересмотреть энергетические соглашения с ней на принципе взаимозависимости [2].

Анализ новой энергетической стратегии Европейского Союза и России свидетельствует, что ЕС в дальнейшем будет наращивать импорт российского газа, вместе с тем стараясь диверсифицировать пути его поступления, что может создать серьезные проблемы для Украины как государства-транзитера [1]. За последние несколько лет прослеживаются тенденции к уменьшению объемов транспортировки энергоносителей трубопроводным транспортом Украины вследствие разработки ЕС и Россией стратегии обхода украинской территории (в частности Голубой, Южный и Северный потоки) [3]. Учитывая, что прокладывание новых газовых трасс есть более дорогим, чем расширение или полная загрузка существующих, можно утверждать, что решение России и ЕС обойти украинскую территорию является скорее политическим [5]. Однако, украинский маршрут всегда будет наиболее дешевым и наиболее выгодным в эксплуатации.

Что же касается украинско-российских отношений в энергетическом секторе, в последнее время наблюдается тенденция к их пересмотру в пользу взаимовыгодного двухстороннего сотрудничества. Россия стремится укрепить украинско-российское нефтегазовое сотрудничество путем объединения газовых монополистов двух стран – «Газпрома» и «Нафтогаз Украины» в форме совместного предприятия (СП) либо полного объединения [9]. В результате данного консорциума «Нафтогаз» по-прежнему будет получать прибыль за счет перепродажи российского газа, купленного на границе, а СП, в котором 50% паев будет принадлежать украинской стороне, – фактически за счет маржи между себестоимостью добычи газа в России и затратами на его транспортировку до украинской границы и стоимостью этого газа в Украине, что приведет к росту доходов украинской стороны. В то же время, создание СП влечет за собой передачу украинской газотранспортной системы (ГТС) в управление международному консорциуму. Готовность Украины принять это условие обусловлена нехваткой собственных средств на модернизацию украинской ГТС, а при создании данного СП финансирование модернизации ГТС осуществлялось бы из прибыли СП от продажи добытого газа, т.е. основные расходы оплатили бы, в конечном итоге, украинские потребители. Транзитные тарифы, вероятно, оставались бы на относительно низком нынешнем уровне. Однако, давая деньги на модернизацию ГТС Украины, «Газпром» неизбежно будет требовать взамен гарантий учета его интересов, а именно получения контроля над газотранспортным пред-

приятием. Несмотря на вышеуказанные недостатки данный проект экономически весьма целесообразен для Украины [9].

Важнейшим вопросом в рамках изучения взаимоотношений между Россией, Украиной и ЕС в энергетической сфере является создание газотранспортного консорциума. Впервые такая идея возникла в ходе переговоров президента Украины Л.Кучмы, канцлера ФРГ Г.Шредера и президента России В.Путина в 2002 году. Подобные попытки повторялись в 2003, 2007 и 2008 и 2010 [10]. Можно выделить следующие основные принципы функционирования возможного энергетического консорциума Россия-Украина-ЕС:

- ЕС дает гарантии России на длительное сотрудничество (10 лет закупок российского газа);
- Российская сторона дает гарантии Украине, что закупаемые ЕС объемы газа будут прокачивать через украинскую ГТС;
- Появление стимула для капиталовложений в модернизацию украинской ГТС [11].

Однако, учитывая противоположность интересов «потребитель–поставщик–транзитер», конфликт всегда будет присущ такому консорциуму, поэтому данные проекты так и не воплотились в жизнь. Выгода одной стороны всегда будет убытками другой.

Итак, проблемы энергетического сотрудничества Украины, Российской Федерации и ЕС не имеют одностороннего решения. Энергетический сектор нашей страны не только отражает динамику ее взаимоотношений с каждым из вышеупомянутых партнеров, но и отношения между ними самими. Поэтому Украине, как главному газотранспортному посреднику между Россией и Европейским Союзом необходимо очень тщательно и обдуманно подходить к выбору энергетической стратегии, учитывая все проблемы и перспективы, имеющие место в данном «энергетическом треугольнике».

**Литература:** 1. «Газовий трикутник» ЄС–Україна–Росія: єдність та боротьба інтересів [Електрон. ресурс] / В. Саприкін // Центр Разумкова – 13 квітня 2002. – Режим доступу: <http://www.ucers.org>; 2. Зовнішня енергетична політика ЄС: висновки для України [Електрон. ресурс] / В. Мартинюк // Економічна правда – 19 лютого 2008. – <http://www.epravda.com.ua>; 3. Міжнародне енергетичне співробітництво як основний чинник функціонування світової економіки / Н. Заярна, А. Ємельяненко // Наук. вісник НЛТУ України – 2009. – Вип. 19.1. – с. 113-117; 4. Стогній В.С., Кириленко О.В., Денисюк С.П. Енергетична безпека України. Світові та національні виклики. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2006. – 406 с.; 5. Стан та перспективи міжнародного співробітництва України в енергетичній сфері [Електрон. ресурс] / В. Саприкін // Центр Разумкова – 14 жовтня 2000. – <http://www.ucers.org>; 6. Україна не віддасть Росії ГТС [Електрон. ресурс] / С. Уралов, Є. Мінченко – 25 травня 2010. – Режим доступу: <http://news.finance.ua>. 7. Україно-російські відносини: енерге-

тичний вимір [Електрон. ресурс] / Дар'я Костюченко. – <http://www.viche.info/journal/1421/>; 8. Газотранспортная система Украины [Электрон. ресурс] // Вікіпедія – <http://uk.wikipedia.org>; 9. Газовый треугольник [Электрон. ресурс] / – [http://www.ukrrudprom.ua/digest/Gazoviy\\_treugolnik.html](http://www.ukrrudprom.ua/digest/Gazoviy_treugolnik.html); 10. Газотранспортный консорциум [Электрон. ресурс] // Вікіпедія – <http://uk.wikipedia.org>; 11. Бойко будет склонять ЕС и Россию к газотранспортному консорциуму [Электрон. ресурс] – <http://podrobnosti.ua/economy/2010/06/19/694712.html>



УДК 339.9

**Котвицкая О.И.**

## **ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

*ХНУ имени В.Н. Каразина*

*Науч. рук.: д.г.н., проф. Голиков А.П.*

Цель данной работы рассмотреть трансграничное сотрудничество как форму экономического подъёма приграничных территорий.

В политике европейских структур – ЕС и Совета Европы – важное место занимает приграничное и трансграничное (или межрегиональное) сотрудничество в разных его формах. Оно рассматривается как универсальное средство широко понимаемой европейской интеграции на основе подходов, вырабатываемых в евроструктурах.

Трансграничное сотрудничество – форма хозяйственной интеграции посредством интенсификации связей приграничных регионов, способствующей свободному перемещению товаров, услуг, капитала и людей [4].

Одной из главных целей, которую решает приграничное сотрудничество (ПС), является создание благоприятных условий развития приграничных территорий. ПС – специфическая разновидность международной деятельности регионов. В европейской рамочной Конвенции о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей от 1980 г., к которой присоединились Молдова, Россия, Украина и ряд других стран СНГ, под приграничным сотрудничеством понимаются «любые согласованные действия, направленные на укрепление и поощрение добрососедских отношений между территориальными сообществами и властями, находящимися под юрисдикцией двух или более договаривающихся сторон, и заключение любых соглашений и договоренностей, необходимых для достижения этих целей». ПС осуществляется в рамках полномочий территориальных сообществ и властей, определяемых внутренним правом каждой из сторон. ПС является частью внешнеэкономических связей приграничных территорий, которые

благодаря своему положению, играют важную роль в системе глобальных и региональных экономических отношений [1].

Характер ПС определяется рядом факторов и условий:

- 1) наличием или отсутствием пограничных проблем;
- 2) общим уровнем развития сотрудничества соседних стран;
- 3) требованиями безопасности государств;
- 4) уровнем социально-экономического развития ПР;
- 5) этнокультурными особенностями приграничных территорий;
- 6) полномочиями региональных властей в осуществлении международной деятельности;
- 7) состоянием приграничной инфраструктуры, включая пограничные пункты пропуска (ППП).

Восходящие политические и экономические связи между странами стимулируют развитие трансграничных связей (приграничных и межрегиональных в целом), а интенсивные взаимные связи ПР, в свою очередь, создают благоприятные предпосылки для развития межгосударственных связей и региональной интеграции [1].

Для стран СНГ трансграничное сотрудничество со странами ЕС означает возможность получения определенных инвестиций и технологий, более активного включения в процессы европейской интеграции. ЕС заинтересован в сотрудничестве с регионами стран СНГ в плане преодоления периферийности своих восточных окраин, создания для них благоприятных условий развития. Среди стран ЕС, примыкающих к СНГ, наиболее активными при решении обозначенной задачи являются Польша и Финляндия.

Для приграничного сотрудничества стран СНГ и ЕС характерно организующее участие в нем органов местного самоуправления на основе договоров с аналогичными территориальными органами власти соседних стран. Сферой сотрудничества являются не только транспорт и торговля, но и экология, образование, культура, информационные технологии. Оно реализуется на основе совместно или согласованно разрабатываемых программ и проектов.

Важным инструментом активизации трансграничного сотрудничества является еврорегион. Его назначение – способствовать выравниванию уровней экономического развития и подъёму производительных сил сотрудничающих регионов. Благодаря трансграничному сотрудничеству с участием еврорегионов обеспечивается распространение общеевропейских норм и стандартов на сопредельные государства [2].

Правовой основой создания еврорегионов являются Европейская рамочная Конвенция о приграничном сотрудничестве территориальных сооб-

ществ и властей и Дополнительные протоколы к ней от 1995 и 1998 гг. В соответствии с ними приграничные и любые другие территориальные сообщества и власти создают органы по приграничному и трансграничному сотрудничеству со статусом юридического лица и без такового. Создание и функционирование еврорегионов осуществляется при разделении полномочий между центральным правительством и региональными и местными властями, наделенными правом самостоятельно организовывать свою международную деятельность в соответствии с национальным законодательством и международными соглашениями.

В пространственном аспекте еврорегионы представляют собой территориальные образования, состоящие из административных территорий государств-соседей. Они создаются для развития взаимных связей и эффективного решения общих задач в области экономики, культуры, образования, охраны окружающей среды и др.

В странах Западной Европы и государствах ЦВЕ еврорегионы получили широкое распространение с середины 1980-х гг., а с середины 1990-х гг. они стали создаваться и на территориях стран бывшего СССР. Сегодня еврорегионы занимают практически все порубежье СНГ и ЕС. Белоруссия участвует в еврорегионах «Буг», «Неман», «Озерный край», «Беловежская пуща»; Украина – в еврорегионах «Карпаты», «Буг», «Верхний Прут» и «Нижний Дунай»; Молдова – в еврорегионах «Верхний Прут», «Сирет-Прут-Днестр», «Нижний Дунай»; Россия – в еврорегионах «Карелия», «Неман», «Балтика», «Шешупе», «Псков-Ливония», «Сауле», «Лава-Лына». Из стран ЕС в наибольшем числе еврорегионов на восточной границе участвуют: Польша – в 7 и Литва – в 5, среди стран СНГ – Россия – в 7, Украина и Белоруссия – в 5 [2].

Положительный опыт трансграничного сотрудничества и функционирования еврорегионов в странах ЕС вполне приемлем для использования в трансграничном сотрудничестве России и Украины. В украинско-российском порубежье уже функционируют 3 еврорегиона – «Днепр», «Ярославна», «Слобожанщина». Однако их роль в объеме производительных сил входящих в них областей как с российской, так и с украинской стороны ещё незначительна. Для их активизации требуется создание специального организационно-экономического, который способствовал бы более полному выполнению возлагаемых на еврорегионы функций.

Трансграничное сотрудничество в рамках еврорегионов между Украиной и Россией можно разделить на 4 этапа:

1-ый этап (1990-е гг.) – подготовительный. В это время шла подготовка к заключению соответствующих соглашений, определялись проблемы и задачи, решение которых представляло взаимный интерес;

2-ой этап (начало 2000-х гг.) – определение концепции и стратегии сотрудничества, разработка нормативных документов, а также отдельных программ и проектов;

3-ий этап (2006-2010 гг.) – разработка и реализация конкретных программ и проектов сотрудничества, формирование для этого необходимых институтов;

4-ый этап (после 2010 г.) – мониторинг и оценка результатов реализации программ и проектов, корректировка их по ходу осуществления.

В настоящее время развитие сотрудничества Украины и России в рамках еврорегионов находится где-то на уровне 2-ого и 3-ого этапов. Оно нуждается в разработках соответствующих проектах, изысканий источников финансирования, реализации проектных решений и программ. Важнейшая задача сегодняшнего дня научиться эффективно пользоваться таким важным инструментом экономического подъема как еврорегион.

**Литература:** 1. Вардомский Л. Приграничное и трансграничное сотрудничество в программах сотрудничества ЕС и стран СНГ. <http://analyticsmz.ru/>; 2. Голиков А.П., Казакова Н.А., Прав Ю.Г. Региональная политика и экономическое развитие: европейский контекст. Учебное пособие – Харьков: Экограф, 2009. – 203 с.; 3. Голиков А.П., Непомнящий А.М., Прав Ю.Г., Шуба Е.А. Основы региональной политики. Учеб. пособие. – Харьков: НИИ региональной политики, 2002. – 68 с.; 4. Голиков А.П., Черномаз П.А. Международные экономические термины: словарь-справочник. – Х.: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2007. – 332 с.



УДК 339.9.138

**Линник В.В.**

## **СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА В УКРАИНЕ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина*

*Науч. рук.: к.г.н., доц. Черномаз П.А.*

Концепция международного маркетинга начала складываться в 1960-70-е годы под влиянием различных факторов, таких как независимость государств, превышение спроса над предложением, развитие конкуренции, рост жизненного уровня населения и увеличение спроса на товары длительного пользования.



Основным принципом международного маркетинга является ориентация конечных результатов производства на реальные требования и пожелания зарубежных потребителей. Чтобы следовать этому принципу, компания должна изучать международный рынок, максимально приспосабливать производство к его требованиям и стараться воздействовать на спрос потребителей, используя для этого различные методы.

Согласно определению, международный маркетинг – это маркетинг товаров и услуг на рынках стран, отличных от страны-производителя. Главное в международном маркетинге – целевая ориентация и комплексность, т. е. соединение предпринимательской, хозяйственной, производственной и сбытовой деятельности в последовательную взаимосвязанную систему [1].

В современных условиях развития хозяйственной сферы жизни общества, которая характеризуется дальнейшим обострением конкурентной борьбы на мировых рынках, все более сложными и диверсифицированными как технологическими, так и организационными моделями производства, чрезвычайной информационной насыщенностью и коммуникативностью, эффективность внешнеэкономической деятельности, как и экономической активности вообще, также тесно связана с целями и методикой использования инструментов маркетинга. Причем его международные аспекты значительно актуализируются, благодаря дальнейшей интернационализации мировой экономики, расширению международной торговли, более динамическому и массовому перемещению капиталов и рабочей силы.

Процессы, происходящие на мировых рынках, имеют безусловно универсальный характер. И хотя естественным представляется утверждение о том что, чем более развитым и высоко конкурентным является рынок, тем большее значение приобретают международные маркетинговые критерии предпринимательского поведения, можно с уверенностью утверждать следующее: рассматриваемый вопрос затрагивает перспективные и насущные жизненные проблемы участников рыночных отношений как и в индустриально развитых странах, так и в государствах, которые только лишь стремятся наладить эффективные экономические механизмы, основанные на принципах свободы реализации спроса и предложения, регулирования путем обратных хозяйственных взаимосвязей.

Внешнеэкономические связи становятся все более заметной составной частью хозяйственной деятельности украинских предприятий и организаций. Возрастает интерес к участию в экономическом, производственном и научно-техническом сотрудничестве с партнерами из зарубежных стран. В этих условиях все большее число работников производственной сферы, малых предприятий и государственных учреждений нуждаются в объективной

інформації о мировому ринку, його структурі, організації і техніці здійснення комерційних операцій.

Для українського бізнесу стає все менше і менше можливим уникнути впливу інтернаціоналізації національної економіки, глобалізації світових ринків і зростання нових виникаючих ринків.

Для багатьох українських підприємств вивчення і застосування міжнародного маркетингу необхідно внаслідок зростаючої відкритості по відношенню до зовнішніх ринків і в інтересах удосконалення їх відносин з цими ринками.

Правильно обрана стратегія і грамотне її виконання призводить до успішної діяльності компанії, завоюванню їй більш вигідного положення на ринку, збільшенню обсягів продажів і внаслідок цього – отриманню максимальної прибутку.

Розглянувши загальну концепцію, сутність і цілі маркетингу, можна зробити висновок, що компанії, які займаються міжнародною економічною діяльністю і переслідують такі цілі, як максимізація прибутку, максимізація споживання, максимізація ступеня задоволення споживачів, максимізація вибору споживачів, максимізація якості життя, повинні застосовувати нові методи і інструменти реалізації цих цілей. Міжнародний маркетинг розвинутий і широко застосовується в світовій практиці, в Україні ця діяльність поки що не так популярна, але знаходиться в стадії розвитку, що допомагає вітчизняним підприємствам більш раціонально використовувати внутрішні ресурси, подолати жорстку конкуренцію на світовому ринку.

**Література:** 1. Багієв Г.Л., Моїсєєва Н.К., Нікіфорова С.В., Міжнародний маркетинг. – СПб.: Пітер, 2001. – 512 с.

\*\*\*

УДК 339.9.012

Лоркіна І.О.

## МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ТЕХНОПАРКІВ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Наук. керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.

Аналіз світового досвіду свідчить, що в сучасних умовах забезпечення економічного зростання вимагає створення відповідних умов і механізмів, які стимулюють інноваційну діяльність і впровадження її результатів у господарську практику. Найбільш популярними заходами у цьому напрямку є

створення технологічних парків. Починаючи з 70-х років «технопарковий бум» охопив практично всі розвинені країни і багато країн, які розвиваються. Сьогодні у світі нараховується більш ніж 600 технопарків, у т.ч. у країнах Євросоюзу – приблизно 260, у США – 140, у Китаї – 130, у Росії – близько 70, у Фінляндії – 20, в Україні – 16 і т.д.

Основною ідеєю технопарків є комерціалізація результатів наукових досліджень університетських, академічних та інших дослідницьких центрів, наукова продукція яких за допомогою інноваційних процедур доводиться до виробничих структур з наступним виходом на ринок.

Світовий досвід підтверджує, що створення й функціонування технопарків вимагає рішення цілого комплексу нормативно-правових, фінансових, організаційних, кадрових і інших заходів. На все це, а також на створення й реалізацію інноваційних проектів потрібен досить тривалий час. Американці, наприклад, вважають, що для виведення технопарків на позитивні фінансові результати потрібно 10-15 років, приблизно такі ж строки в Європі.

Як правило, технопарки мають пільги з оподаткування прибутку, різноманітні системи податкових знижок і пільгових кредитів, системи прискореної амортизації устаткування, пільги при оренді основних засобів і при виконанні митних операцій. У більшості країн основну частину фінансування наукові й технологічні парки одержують від держави. Так, у Франції ця частина становить 50%, у Японії – сягає 100%.

Найбільших успіхів технопарки досягають у тих випадках, коли їхня діяльність збігається з інтересами не лише центральних органів влади, але й органів місцевого самоврядування, підприємств і організацій даного регіону та спрямовується на реалізацію наукових розробок в інтересах соціально-економічного розвитку регіону.

Для сучасних науково-технологічних парків характерні наступні риси:

- у світі зберігається високий темп росту кількості технопарків;
- лише третина технопарків створюється органами державної влади;
- найпоширенішою є змішана форма власності;
- головним критерієм оцінки роботи технопарків є створення робочих місць;
- більшість технопарків створюються для залучення місцевих компаній, а також іноземних інвестицій;
- половина світових технопарків мають невелику площу і незначну кількість робочих місць;
- більшість технопарків має невеликий управлінський постійний персонал;

- більшість технопарків є міськими структурами, розташованими рівномірно в більших і малих містах;
- половина наукових технопарків перебувають на території університету;
- більшість технопарків мають бізнес-інкубатори;
- університети і науково-технологічні парки спільно використовують інфраструктуру й послуги;
- відсоток універсальних парків поступово знижується. Половина технопарків створювалися як універсальні, але поступово починають спеціалізуватися на певних видах діяльності.

Якщо закордонні технопарки в першу чергу націлені на створення малих наукоємних підприємств, які виходять із новою технологією або продуктом на ринок, то вітчизняні – на застосування нових розробок на вже існуючих підприємствах. Будь-яка зацікавлена в інноваціях компанія може стати учасником технопарку, уклавши угоду про спільну діяльність з іншими його учасниками.

Сьогодні, коли питання конкурентноздатності України постало як ніколи гостро, потрібно терміново відновлювати технопарки, які працювали до 2005 року. Зараз в Україні реально працюють лише три найбільші технопарки: Інститут напівпровідників, на базі Інституту електрозварювання під керівництвом Патона та Інститут монокристалів.

Українські технопарки – унікальна модель, яка не вимагає ані будівництва окремої інфраструктури, ані великих державних інвестицій. Технопарки в багатьох країнах світу потребують великих коштів. У Китаї під них будують окрему інфраструктуру, держава впливає величезні інвестиції, які з лихвою окупаються – прийнято за правило, що один юань інвестицій в інноваційні технології повинен принести шість юанів прибутку.

При використанні в умовах України західного досвіду створення й функціонування інноваційної інфраструктури необхідно враховувати, що ані зараз, ані в найближчому майбутньому не доводиться розраховувати на бюджетне фінансування технопарків, інкубаторів та інших інноваційних структур. Практично єдиною державною формою підтримки є спеціальний режим інноваційної діяльності, передбачений Законом про технопарки й Закон про інноваційну діяльність. Однак і вони забезпечують компенсацію не більше 10-12% витрат підприємств на виконання інноваційних проектів. Отже, в сучасних умовах, визріла об'єктивна необхідність змінювати підхід до реалізації проектів технопарків в Україні, орієнтуючись на світовий досвід.

**Література:** 1. Законопроект «О внесении изменений в Закон Украины «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологиче-

ских парков». – сайт Верховной Рады Украины; 2. Сайт Международной ассоциации научных парков (IASP), <http://www.iaspworld.org/>; 3. Гончар А. Коммерциализация украинского интеллекта. // *Діловий вісник*, 2003, №3. – с. 4.; 4. Краснова В.В., Безчасная Т.В. Мировой опыт развития технопарков // *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: Региональный аспект* / Сб. науч. трудов, ч. 2. – Донецк: ДонНУ, 2008.



УДК 339.5.057.7(477)

**Махмуд Ахмед Юсеф Елсеад**  
**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЛИВИИ И УКРАИНЫ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина*  
*Науч. рук.: к.э.н. Н.И. Гончаренко*

В современных условиях развития мировой экономики наблюдается постепенное развитие масштабов международных отношений стран, что влияет на необходимость выработки нового подхода к исследованию взаимодействия национальных экономик. Современный период развития мирового хозяйства характеризуется увеличением масштабов международного крутооборота общественного продукта и стремительным расширением международных экономических связей стран.

В результате вышеупомянутых процессов страны становятся участниками сложной системы международных экономических отношений, которые динамически развиваются в условиях глобализации мирохозяйственных процессов, создавая широкие возможности для ускоренного развития национальных экономик. Происходит расширение географии международного экономического взаимодействия, движение факторов производства осуществляется в разных видах и формах, что предопределяет актуальность изучения механизмов международного экономического сотрудничества, их составляющих и тенденций развития в современных условиях.

Исследованию вопросов развития международного экономического сотрудничества и регионального экономического сотрудничества посвящены труды известных отечественных ученых: В. Андрийчука, В. Будкина, А. Кредисова, Д. Лукьяненко, Ю. Макогона, В. Новицкого, А. Поручника, И. Пузанова, А. Румянцева, М. Румянцева, А. Филипенко, О. Шниркова, М. Янковского и др.; а также зарубежных ученых: Б. Балаша, Дж. Данинга, М. Киндлебергера, П. Кругмана, В. Леонтьева, Дж. Милля, Б. Олина, М. Портера, Д. Рикардо, П. Самуельсона, А. Смита, Г. Спенсера, Я. Тинбергена, Е. Хекшера и др.

Вместе с тем, недостаточно исследованными остаются вопросы перестройки международного экономического сотрудничества между отдельными странами и регионами мира – в частности, между странами Среднего Востока и Северной Африки и Украиной.

Ливия становится все более активным участником международного товарообмена. Внешняя торговля Ливии характеризуется доминирование нефти и нефтепродуктов в экспорте страны и преобладание продовольственных и промышленных товаров в импорте. Именно экспорт нефти и нефтепродуктов определяет место Ливии в международном разделении труда. Ливия занимает высокое положение среди стран-членов MENA (табл. 1). Следует отметить, что собственно к странам MENA Всемирный банк относит только 15 стран: Алжир, Джибути, Египет, Иран, Ирак, Иордания, Ливан, Ливия, Марокко, Оман, Саудовская Аравия, Сирия, Тунис, Палестина, Йемен.

Таблица 1

Классификация стран MENA по уровню их доходов, 2009 г.

Тип экономики	Страны MENA
Низкодоходная	Коморы, Мавритания, Сомали, Судан, Йемен
Ниже-среднедоходная	Алжир, Джибути, Иран, Ирак, Иордания, Марокко, Сирия, Тунис, Турция, Египет, Западный берег р. Иордан и сектор Газа (Палестина)
Выше-среднедоходная	Ливан, Ливия, Оман, Саудовская Аравия
Высокодоходная	Бахрейн, Кипр, Израиль, Кувейт, Катар, ОАЭ

*Составлено автором по классификации World Bank Atlas method в 2009 г. [2]*

Место Ливии в международном разделении труда в настоящее время определяется специализацией страны на нефтедобыче и нефтепереработке. Однако уже сейчас в связи с мерами руководства страны по диверсификации экономики и все большей заинтересованностью зарубежных инвесторов в Ливии, можно предположить развитие газовой, металлургической, цементной отраслей, а также туризма.

Сейчас внешняя торговля остается для Ливии основным источником поступления валютных ресурсов, используемых для инвестирования в развитие промышленных отраслей и реализацию социальных программ. 95% от экспортной выручки представляют поступления от экспорта нефти, нефтепродуктов и продуктов нефтехимии (удобрения, полиэтилен высокого и низкого давления).

Что касается внешнеторговых взаимоотношений Ливии и Украины, то по итогам 2009 года в рейтинге стран наиболее весомых потребителей украинских товаров Ливия заняла четвертое место после Египта, Алжира и Нигерии. Ливия – один из немногих торговых партнеров Украины, с которыми, в условиях финансового кризиса, было зарегистрировано существенное

наращивание объемов двусторонней торговли товарами. Удельный вес торговли товарами составляет более 95% общего объема торговли.

Общий объем торговли товарами в 2009 г. составил 195,9 млн. дол., что на 57% больше, чем в 2008 г. При этом экспорт составил 195,6 млн. дол. (увеличение на 57%), а импорт – 0,2 млн. дол. (увеличение в 4 раза). Позитивное для Украины сальдо двусторонней торговли составило 195,4 млн. дол. (табл. 2) [1]. Такой показатель товарооборота между двумя странами является рекордным за весь период украинско-ливийских двусторонних отношений.

Таблица 2

Динамика внешней торговли товарами между Украиной и Ливией  
(млн. дол.)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Товарооборот	32,33	18,00	33,25	65,03	150,6	180,5	124,9	195,9
Экспорт	32,30	18,00	33,25	63,92	150,1	180,3	124,8	195,6
Импорт	0,03	0,05	0,00	1,11	0,5	0,2	0,05	0,2
Сальдо	32,27	17,95	33,25	62,81	149,6	180,1	124,8	195,4

Составлено автором по данным Госкомстата Украины

При помощи метода тренд-анализа мы нашли коэффициенты для экспорта, и, подставляя их в уравнение прямой, получили прогнозные данные на 2010-2011 годы (рис. 1). Из рис.1 видно, что положительная тенденция увеличения объемов экспорта товаров сохранится в краткосрочном периоде. В нашем случае уравнение экспорта имеет вид:

$$y = 26,243x - 18,311; R^2 = 0,8085.$$

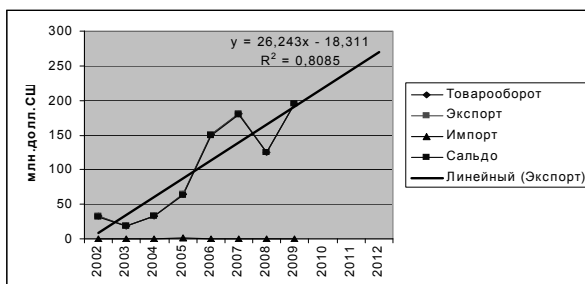


Рис. 1. Прогноз развития внешней торговли товарами между Ливией и Украиной на 2011-2012 гг.

В то же время, товарная структура торговли между Украиной и Ливией характеризуется достаточно узким ассортиментом. Ежегодно на продукцию лишь трех видов экономической деятельности, а именно сельское хозяйство,

металлургическую промышленность и производство транспортного оборудования приходится 100% общей стоимости экспортных поставок.

Увеличение объемов экспорта товаров в Ливию в 2009 году связано с ростом поставок продукции сельского хозяйства (кукуруза, ячмень, пшеница) на 49%, металлопродукции на 22% и появлением новой экспортной позиции «летательные аппараты» на сумму 16,1 млн. дол., составляющей 9,4% всего экспорта товаров в Ливию [1].

Объемы импорта товаров из Ливии остаются незначительными, в то же время их увеличение предопределено появлением новой товарной позиции «изделия из черных металлов» на сумму 0,2 млн. дол. (следует заметить, что в течение последних нескольких лет единственной импортной позицией оставались полимеры этилена, которые составляли 100% всего импорта товаров). В 2008 году Украина импортировала ливийских полимеров и легковых автомобилей на сумму 0,05 млн. дол..

Основные статьи украинского экспорта товаров в Ливию в 2009 году:

- Зерновые культуры (кукуруза, ячмень, пшеница) – 45%;
- Металлопродукция – 41,2%;
- Летательные аппараты – 9,4%.

Касательно инвестиционного сотрудничества, то ливийские инвестиции поступали в следующие отрасли:

- коллективные, общественные и личные услуги – 79,5%;
- транспорт и связь – 18%;
- торговля транспортными средствами и услуги по ремонту – 2,6%.

Украинские инвестиции в Ливии вложены в одно строительное предприятие на сумму 0,012 млн. дол.

Важным шагом активизации украинско-ливийского инвестиционного сотрудничества и повышения инвестиционного имиджа Украины стало открытие 15.10.09 р. представительства в г. Киеве ливийской инвестиционной компании Libyan investment authority, которая является одной из мощнейших в Ливии инвестиционных структур. Предусматривается, что именно эта компания будет привлекаться к реализации общих украинско-ливийских инвестиционных проектов, прежде всего в строительной и сельскохозяйственной сферах.

Подводя итог, следует отметить, что внешняя торговля остается весомой составляющей общественного развития и выступает одним из наиболее важных индикаторов состояния экономики. Формирование рыночных принципов во внешней торговле принципиально изменяет характер, масштабы и направленность экономических отношений государств. Привлечение широкого круга стран к партнерству способствует укреплению экспортно-



импортного потенціала и создает фундамент новых отношений на международном рынке.

*Литература:* 1. Госкомстат Украины – <http://www.ukrstat.gov.ua>; 2. Мировой банк – <http://www.worldbank.org>



УДК 339.732.4:339.94(477)

**Мелентьева А.А.**

## **СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДУ З УКРАЇНОЮ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник: к.е.н., ст. викл. Непрядкіна Н.В.*

У системі міжнародних економічних відносин важливу роль відіграють валютно-фінансові організації. Це пояснюється тим, що саме через канали цих організацій проходить значна частка світових інвестицій, купівля й продаж валюти для фінансування експорту й імпорту. Особливо важливою є діяльність цих організацій для країн, що переходять та вже здійснили перехід до ринкових відносин і готові використати як управлінський досвід міжнародних фінансових організацій, так і власні реальні можливості.

У світовій практиці основні міжнародні фінансові інституції представлені групою Світового банку, Банком міжнародних розрахунків (БМР) і Міжнародним валютним фондом (МВФ). Останній, відіграє значну роль як у розвитку світової економіки в цілому, так і економік країн-учасниць зокрема. У зв'язку з цим вивчення його ролі та функцій у світовій економіці є важливим в контексті визначення ступеня взаємодії з Україною.

Серед фахівців, які розглядали діяльність МВФ і його роль у світовій економіці, можна виділити Л. Красавіну [1], І. Герчикову [2], Т. Циганкову [3], Г. Козака, В. Ковалевського [4], Є. Мазурову [5], Д. Стігліца [6] Безпосередньо співпрацю України та МВФ досліджували такі вчені як Г. Климко, П. Блешмудт [7], Т. Циганкова, Т. Гордеева [3]. Однак, незважаючи на значну кількість проведених наукових досліджень, багато питань щодо співпраці України та МВФ залишаються невирішеними.

Метою даної роботи є визначення ролі Міжнародного валютного фонду в регулюванні міжнародних валютно-фінансових відносин та його співпраці з Україною.

Міжнародний валютний фонд був створений в кінці Другої світової війни в 1944 р. в Бреттон-Вуді в рамках зусиль, спрямованих на будівництво нової, більш стабільної міжнародної економічної системи з метою уникнення помилок попередніх десятиліть [3]. Хоча МВФ є спеціалізованою устано-

вою Організації Об'єднаних Націй (ООН) і бере участь у роботі Економічної і Соціальної Ради ООН, він діє незалежно і має власний статут, структуру управління і фінанси. Членами МВФ в даний час є 187 країни. Штаб-квартира МВФ в м. Вашингтон, округ Колумбія (США) [8].

За вступ кожна держава-член виплачує внесок, який називається «квотою». Квота країни в основному визначається її економічним становищем щодо інших держав-членів з урахуванням величини ВВП, поточних зовнішніх операцій та офіційних резервів країн-членів. Квоти також дозволяють визначити число голосів держав-членів.

Основна функція МВФ полягає в тому, щоб сприяти міжнародному співробітництву у валютній сфері та економічній і фінансовій стабільності в державах-членах і на світовому рівні, що є основою сталого економічного зростання, яке має найважливіше значення для підвищення рівня життя і скорочення бідності. Сприяння макроекономічній і фінансовій стабільності частково полягає у недопущенні економічних і фінансових криз, які можуть призводити до ліквідації робочих місць, скорочення доходів, сильних коливань економічної активності, високої інфляції і надмірної мінливості обмінних курсів і фінансових ринків [1].

Глобальна фінансова криза, що вибухнула в 2008 році, негативно вплинула на світову економіку. Доступність кредитів знизилася, обсяг торгівлі впав, потоки капіталу вичерпалися, зростання економіки знизилося, а рівень безробіття істотно виріс. Хоча в епіцентрі кризи перебував ряд країн з розвинутою економікою, криза швидко поширилася на всі частини земної кулі. Така ситуація є доказом того, що МВФ не зміг виконати свою основну функцію попередження та усунення економічної та фінансової кризи.

Фінансова криза також негативно позначилася на економіці України, що стало однією з причин інтенсивної співпраці з МВФ. Кредити, що залучаються від МВФ, використовуються для підтримки курсу національної валюти та для фінансування дефіциту платіжного балансу України, а також покликані пом'якшити економічні труднощі у процесі проведення економічних реформ, що дозволяють забезпечити в перспективі економічне зростання в країні. На нашу думку, без проведення програми економічних перетворень фінансова підтримка з офіційних джерел не має сенсу, оскільки в цьому випадку позикові кошти будуть використовуватися на фінансування лише поточних проблем платіжного балансу і перетворюватися в додатковий тягар.

Багато в чому завдяки співпраці з МВФ наша країна змогла залучити значні кредитні ресурси Світового банку. За роки співробітництва України з МВФ країна реалізувала ряд кредитних угод (рис 1).

У 2008 році в умовах несприятливої ситуації на світових фінансових ринках Україна звернулася до МВФ за фінансовою підтримкою. Результатом стало затвердження МВФ 5 листопада 2008 року програми для України за дворічною угодою «стенд-бай» з обсягом фінансування 16,43 млрд. дол. (див. рис. 1) (800% квоти України). Протягом дії програми «стенд-бай» було отримано три транші загальним обсягом 10,6 млрд. дол., з яких 4,5 млрд. дол. було спрямовано безпосередньо до Державного бюджету на фінансування фіскального дефіциту, у тому числі на погашення зовнішніх боргових зобов'язань Уряду України. Перший транш кредиту на суму 3 млрд. СПЗ Україна отримала 7 листопада 2008 року. Другий транш на загальну суму 1,875 млрд. СПЗ було отримано 12 травня 2009 року. Третій транш за програмою було в повному обсязі зараховано на рахунок Державного казначейства України для вирішення питань підтримки бюджетного сектора. Черговий транш у сумі близько 3,9 млрд. дол. передбачалося отримати у листопаді 2009 року. Однак перегляд програми завершено не було, а фінансування фактично було припинено. 21 червня 2010 року в Україну прибула чергова місія МВФ, яка провела переговори з відповідними державними установами України, під час яких сторони обговорили технічні параметри майбутньої угоди. Після їх закінчення Рада Директорів МВФ 28 липня 2010 року ухвалила рішення про започаткування нової програми співробітництва для України, в рамках якого Україні буде надано протягом 2,5 років кредит у розмірі 15,15 млрд. дол. [9].

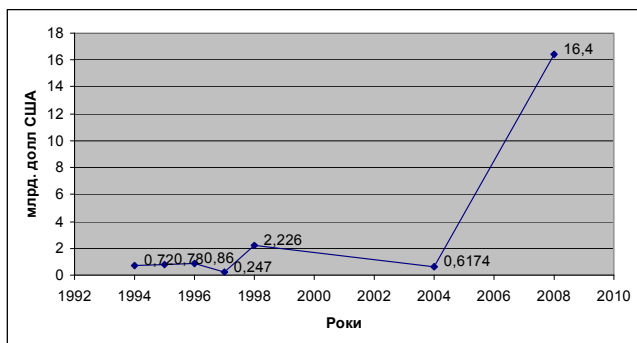


Рис. 1. Динаміка співпраці України та МВФ [8; 9]

Для отримання вищезазначених коштів Україна та МВФ підписали меморандум про економічну і фінансову політику. Основні положення меморандуму України та МВФ полягають у посиленні умов стягнення боргів населення і підприємств, посиленні фіскальної політики, підвищенні цін на енергоносії, скороченні дефіциту бюджету, реформуванні пенсійної системи, тощо.

Виконання подібних умов, на нашу думку, ще більше погіршить ситуацію в економіці України, а також не дозволить вирішити проблему структурної перебудови економіки і погасити короткостроковий торговий дефіцит, у зв'язку з чим практично позитивний ефект даного кредиту нівелюється його негативними наслідками.

Протягом року МВФ продовжував перебувати в центрі подій міжнародного співтовариства, спрямованих на повернення світової економіки до сталого зростання. Україна не стала винятком. МВФ також приймав участь у заходах щодо покращення економічних показників, тим самим зігравши важливу роль в підвищенні ефективності економіки країни.

**Література:** 1. Красавіна Л.М. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові відносини; за ред. Л.М. Красавіної. – М. : Фінанси і статистика, 2005 – 576 с.; 2. Герчикова І.Н. Міжнародні економічні організації: регулювання світогосподарських зв'язків та підприємницької діяльності; навч. посібник. – М.: Вид-во АТ «Консалтбанкпир», 2003. – 358 с.; 3. Циганкова Т.М. / Міжнародні організації / Т.М. Циганкова, Т.Ф. Гордєєва; навч. посібник – К.: КНЕУ, 2005. – 318 с.; 4. Міжнародні організації: Навч. посібник / За ред. Г.О. Козака, В. В. Ковалевського. – К.: ЦУЛ, 2003. – 288 с.; 5. Мазурова Є.К. Роль міжнародних організацій в регулюванні глобальних економічних процесів // Вісник Моск. ун-ту. Сер. 6, Економіка. – 2005. – №4 – с. 34-56; 6. Джозеф Юджин Стігліц. Глобалізація: тривожні тенденції. / Пер. з англ. – М.: Думка, 2003. – 300 с.; 7. Климко Г.Н. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями / Г.Н. Климко, П.П. Блешмудт // Фінанси України. – 2007. – №11. – с. 40-43; 8. Спри-яння збалансованому світовому підйому [Електрон. ресурс] // Річний звіт МВФ 2010. – [http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2010/pdf/ar10\\_rus.pdf](http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2010/pdf/ar10_rus.pdf); 9. Довідка про співробітництво України з Міжнародним валютним фондом [Електрон. ресурс] // Міністерство фінансів України – [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=49116&cat\\_id=54623](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=49116&cat_id=54623).



УДК 339.932

**Мирошніченко К.І.**  
**ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА НАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ**  
**СФЕРИ ПОСЛУГ НА СВІТОВОМУ РИНКУ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*  
*Наук. керівник: ст. викл. Савченко І.І.*

Одним з проявів процесу глобалізації світової економіки виступає динамічний розвиток міжнародного ринку послуг. Світовий ринок послуг, як сфера обміну послугами між країнами, є невід'ємною часткою міжнародних економічних відносин спільно зі світовими ринками факторів виробництва і товарів. Предмет обміну на цьому ринку – це послуги, які виступають як

результат основних сфер діяльності суспільства: наука, техніка, виробництво і управління.

Актуальність дослідження обумовлена зростаючим значенням міжнародного обміну послугами в світовій торгівлі. За даними Світової Організації Торгівлі вартість наданих в 2008 р. послуг досягла 2,5 трлн. дол., що складає 23% загального обсягу світового експорту.

По наявних оцінках, в 2020 р. світовий експорт послуг зрівняється зі світовим експортом товарів. Випереджаючі темпи зростання міжнародної торгівлі послугами і розширення їхніх позицій в економіці всіх країн – характерна особливість розвитку сучасної світової економіки.

Динаміка зростання значення сфери послуг визначається, перш за все, науково-технічним прогресом, який є одним з головних чинників, що змінюють не лише роль сфери послуг в економіці, але і традиційне уявлення про цю сферу економіки.

Проблеми розвитку світового і українського ринків послуг отримали достатнє висвітлення в міжнародній та українській літературі. Серед наукових діячів України, які розробляли дану проблему необхідно виділити Філіпенка А.С., Заблоцьку Р.О., Кредісова А.І. Серед зарубіжних авторів можна відзначити роботи Чарльза С. Гилла, Р. Нормана, Тері Ноеля, присвячені дослідженню стану і тенденцій розвитку світового ринку послуг.

Світовий ринок послуг – це розгалужена система вузькоспеціалізованих ринків, зокрема, світового ринку транспортних послуг, комунікацій, громадського харчування, туристсько-рекреаційних послуг. Готельний бізнес, рекламні і консалтингові послуги, страхові і фінансові послуги, агентські, брокерські, адвокатські послуги, франчайзинг, торгівля ліцензіями і патентами, «ноу-хау», інжиніринг, лізингові послуги і тому подібне також формують комплекс послуг, які пропонуються на світовому ринку. Міжнародна статистика свідчить про те, що ринок послуг є одним з найдинамічніше зростаючих секторів світового ринку. При тому, що світовий експорт товарів протягом 1990-2000-х рр. зростав в середньому на 6% в рік, експорт послуг за той же період часу в середньому збільшувався з тими ж темпами (6%), а в окремі роки і випереджав зростання експорту товарів (табл. 1). Темпи зростання світового ВВП помітно відстають від темпів зростання світової торгівлі послугами. В цілому частка послуг в міжнародній торгівлі підвищилася з 17% в 1980 р. до 25% в 2008 р.

Значення ринку послуг за останні десятиліття дуже зросло як у внутрішній, так і в світовій економіці. У 1993 р. світовий експорт комерційних послуг вперше перевищив 1 трлн. дол., а в 2008 р. спільний об'єм ринку послуг склав 2,94 трлн. дол., що дорівнює 25% світового експорту. Торгівля

послугами розвивається вищими темпами, ніж зовнішня торгівля взагалі: якщо ринок послуг виріс удвічі за період з кінця 90-х – початку 2000-х рр. до 2008 р., тобто за 7-8 років, то таке ж двократне збільшення світового експорту відбулося за останніх 15 років [2].

Таблиця 1

Річні темпи зростання світових показників ВВП та експорту, %

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
ВВП	3,0	2,0	2,7	2,1	2,6	2,5	...
Експорт товарів	4,7	0,1	19,4	19,7	2,6	13,0	6,5
Експорт послуг	5,4	2,5	20,8	13,5	5,0	6,0	6,5

*Побудовано автором за матеріалами: [5]*

Виходячи із необхідності підвищення ефективності діяльності держави у зовнішньоекономічній сфері в період світової економічної кризи, забезпечення макроекономічної стабільності, позитивного сальдо торговельного балансу України, стабільності грошової одиниці та банківської системи України, стимулювання підвищення рівня зайнятості населення України та створення нових робочих місць необхідно розробити комплекс заходів з державної підтримки національних компаній сфери послуг.

В умовах ситуації, що склалася у національній економіці України в результаті світової фінансової та економічної кризи, наявності від'ємного сальдо торговельного балансу України та стрімкого падіння національної грошової одиниці, необхідно терміново вжити заходів державного регулювання у сфері послуг, як сектору економіки, розвиток якого позитивно впливатиме на загальні показники національної економіки України.

Заходи державної підтримки національного експорту сприятимуть поліпшенню ситуації з торговельним балансом держави, курсом гривні та збільшенню надходжень у іноземній валюті в Україну.

В умовах фінансово-економічної кризи більшість країн приймають протекціоністські заходи, що посилюють конкуренцію з доступу на зовнішні ринки. Перебіг останніх подій засвідчив зростаючу роль державних інститутів у реалізації антикризових програм та протекціоністських заходів практично у всіх країнах, в яких проявилися кризові явища.

Крім цього, Україна є членом Світової організації торгівлі (СОТ), що вимагає від держави застосовувати механізми та процедури державної підтримки національної економіки виключно ті, які є офіційно визнаними цією організацією. З набуттям Україною членства у СОТ гостро постало також питання щодо необхідності скасування діючих пільг, які застосовуються для окремих галузей економіки, оскільки Україною в ході переговорного процесу щодо вступу до цієї організації було взято ряд зобов'язань, зокрема, в час-

тині щодо незастосування пільг як засобу державної підтримки національного виробника.

Незважаючи, що Україна вже набула повноправного членства в СОТ, вона досі не має системи підтримки експорту яку застосовують не лише країни-члени СОТ, а й претенденти на вступ до СОТ. Аналіз практики запровадження зазначених механізмів підтримки, засвідчив існування в кожній країні спеціального законодавства, що визначає умови та правила такої діяльності та забезпечує імплементацію загальних принципів, головні з яких закріплені так званим Консенсусом (рекомендації щодо надання та гарантування експортних кредитів, що офіційно підтримуються державою) країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а також договорами Бернського Союзу. Ці правила є офіційно визнаними СОТ умовами державної підтримки кредитування і гарантування експорту на основі залучення бюджетних коштів [4].

Таким чином, є конче необхідним, при приведенні національного законодавства у відповідність з вимогами СОТ та скасуванні існуючої системи пільг національного виробника, не втратити можливість здійснення державної підтримки національної економіки та використати всі можливості для державної підтримки економіки існуючі в межах СОТ, тобто застосувати правові механізми стимулювання національного експорту передбачені Світовою організацією торгівлі.

**Література:** 1. Демидова Л.В. *Сфера услуг в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения.* – 2008. – №2. – с. 25-32; 2. Дюмулен И.И. *Международная торговля услугами.* – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2008. – 315 с.; 3. <http://www.oecd.org/..publications/figures/index.htm/> – OECD online – OECD in Figures; 4. <http://www.wto.org/> – World Trade Organization; 5. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – сайм Держкомстату України

\*\*\*

УДК 339.9 (477+437)

Молодченко О.М.

## ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКО-ЧЕСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

ХНУ імені В.Н. Каразіна

Керівник: д.г.н., проф. Голіков А.П.

Чехія є одним з пріоритетних партнерів України. Серед країн Європи вона посідає 10 місце за обсягами експорту, та 4 місце за обсягами імпорту товарів з України. Серед 236 країн світу, з якими Чехія здійснює економічне співробітництво, за сумарним товарообігом, Україна посідає 23 місце [4].

За даними Держкомстату України, протягом 2004-2008 років експорт українських товарів та послуг до Чехії збільшився на 45% (з 299,0 до 670,8 млн. дол.), імпорт – на 70% (з 419,7 млн. дол. до 1,376 млрд. дол.). При цьому, 95% зовнішньоторговельного обороту між країнами припадає на товари і тільки 5% – на послуги [3,4].

Таблиця 1

Товарообіг між Україною та Чехії у період 2004-2009 рр. (млн. дол.)

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Обсяг товарообороту	718,7	971,5	1166,7	1583,6	2046,8	953,0
Експорт з України до Чехії	299,0	377,4	341,6	429,0	670,8	328,1
Імпорт з Чехії до України	419,7	594,1	825,1	1154,6	1376,0	626,9
Сальдо щодо України	-120,6	-216,7	-483,5	-725,6	-705,2	-298,8

Джерело: [3,4]

Слід зазначити, що економічний розвиток Чехії у 2009 р. проходив у складних умовах, які викликані кризою у світовій фінансовій системі, та характеризується значним спадом обсягів виробництва, скороченням рівня внутрішнього споживання та зменшенням надходжень інвестицій тощо. Зазначені фактори також досить відчутно впливають на розвиток торговельно-економічних відносин з Україною. У зв'язку з переліченими причинами товарообіг між країнами скоротився більш ніж у 2 рази (табл. 1).

Основними групами експорту товарів з України до Чехії є руди, шлаки та зола – 53%; чорні метали – 10%; проводи, електричні та ізольовані кабелі – 8%; мінеральне паливо – 7% [1, 2]. Найбільшими українськими експортерами до Чехії залишаються Запорізький та Центральний гірничо-збагачувальні комбінати; металургійні підприємства «Азовсталь», «Алчевський меткомбінат», «Дніпрспецсталь»; ММК ім. Ілліча; «Інтерпайп», «Арцелор-Міттал Кривий Ріг»; «Нікопольський завод феросплавів»; «Северодонецьке об'єднання «Азот»; Авдіївський і Дніпродзержинський коксохімічні заводи, ВАТ «Маркохім» та інші.

До основних груп імпорту з Чехії до України відносять: котли, машини, апарати і механічні пристрої – 37%; полімери – 12%; електричні машини і устаткування – 10%; наземні транспортні засоби, крім залізничних – 6%, папір та картон – 4% [1, 2]. Фінансова та економічна криза вплинула на скорочення імпорту чеських металообробних верстатів, високотехнологічного обладнання з-за зниження темпів переоснащення та модернізації українських промислових підприємств.

Протягом останніх років розвиток двостороннього українсько-чеського торговельного співробітництва, до початку світової фінансової та економічної кризи, супроводжувався поступовим збільшенням надходжень чеських прямих інвестицій в економіку України. Зокрема, у 2008 році Чехія інвесту-



вала в економіку України 80,4 млн. дол., що становить 0,2% до загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України. Криза дещо скоротила обсяг інвестування у грошовому вимірі, але натомість кількість підприємств з чеським капіталом, які функціонують на території України, збільшилася з 419 до 426 або на 2% [1, 2]. На території Чехії не зареєстровано жодного підприємства з українським капіталом.

Найбільші суми чеських інвестиційних коштів надійшли до підприємств Тернопільської, Житомирської, Закарпатської, Львівської областей та міста Києва, які працюють у галузі енергетики, транспортного машинобудування, гірничорудній промисловості та біоенергетичній сфері.

Однак, на сьогоднішній день рівень економічних відносин між Україною та Чехією не відповідає потенційним можливостям. Зокрема, їхньому розвитку перешкоджає ціла низка наявних проблем, з якими стикаються як чеська, так і українська сторона під час провадження своєї діяльності. Основні проблемні питання чеської та української сторін наводимо нижче [3].

Основні проблеми *чеської сторони* у двосторонньому співробітництві:

1. Високий рівень бюрократії та корумпованості в органах державної та місцевої влади;
2. Недосконалість чинного українського законодавства та пов'язані з цим проблеми іноземців у відстоюванні своїх законних прав;
3. Недостатній захист прав на інтелектуальну власність;
4. Непрозорий механізм проведення міжнародних тендерів;
5. Несвоєчасне повернення Україною ПДВ чеським підприємцям, які працюють в Україні;
6. Низька капітальна база українського банківського сектору і нестабільність його функціонування;
7. Ускладнення щодо кредитування банками Чехії проектів в Україні через різке збільшення кількості непогашених кредитів.

Основні проблеми *української сторони*:

1. Протекціоністські заходи керівництва ЄС щодо зовнішньоторговельної політики, які ускладнюють просування вітчизняної готової продукції на європейські ринки (включаючи Чехію);
2. Недостатня увага з боку українських фірм до організації рекламних заходів, до участі в спеціалізованих міжнародних виставках, презентаціях, тематичних конференціях, форумах, семінарах тощо;
3. Відсутність постійних представництв підприємств, організацій та комерційних структур України, котрі мали б сприяти реалізації зовнішньоторговельній стратегії країни шляхом забезпечення довгострокової присутності українських суб'єктів господарської діяльності на ринку Чехії;

4. Низька конкурентоспроможність українських товарів на європейському (у т.ч. чеському) ринках;

5. Відсутність міжнародних і невизнання Чехією вітчизняних сертифікатів якості на експортно-орієнтовану продукцію, а також вимоги чеської сторони щодо пристосування українських сертифікатів відповідності технічним нормам і стандартам Євросоюзу, без чого неможливо реалізувати вироблену на Україні продукцію на чеському ринку;

6. Відсутність в Україні на державному рівні системи просування вітчизняного експорту, за допомогою якої здійснювалися б інформаційний супровід, кредитування та страхування конкретних проектів українського бізнесу у сфері міжнародного економічного співробітництва і кооперації, практики попередніх маркетингових досліджень чеського ринку.

Аналіз двостороннього співробітництва між країнами виявив проблемні питання, для вирішення яких необхідна розробка механізму оптимізації розвитку торговельно-економічних зв'язків України і Чехії.

**Література:** 1. <http://www.mfa.gov.ua/czechia/ua/> – офіц. сайт Міністерства закордонних справ України. 2. <http://www.mzv.cz> – офіц. сайт Міністерства закордонних справ Чеської Республіки. 3. <http://www.ukrexport.gov.ua> – офіц. проект міністерства економіки України для підтримки українського експорту. 4. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – офіц. сайт Держкомстату України.



УДК -339.9.012.23

**Паламарчук М.В.**

## **ПЕРІОД «ВЕЛИКОЇ ПОМІРНОСТІ» ТА СУЧАСНА СВІТОВА КРИЗА: ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ**

*Інститут міжнародних відносин КНУ імені Т.Шевченка  
Наук. керівник: д.е.н., проф. Філіпенко А.С.*

Світова економіка в 2008-2009 роках зіткнулась з найглибшою рецесією за останні 50 років. Багато спостерігачів стверджують, що це зниження має всі ознаки глобальної рецесії [6]. У 1960-х роках для відповіді на питання, що таке глобальний економічний цикл, було досить розглянути циклічні коливання в країнах з розвинутою економікою, зокрема США. На ці країни припадає лівова частка світового виробництва, майже 70 відсотків від паритету купівельної спроможності (ПКС), крім того, циклічна активність в більшій частині решти світу багато в чому залежить від умов у країнах з розвинутою економікою. Сьогодні, коли частка країн з розвинутою економікою в світовому обсягу виробництва знизилась приблизно до 55 відсотків ПКС, збіги ділових циклів в цих країнах і глобальний економічний цикл

більше не можуть вважатися тотожними. Дійсно, в 2007 році, коли рівень економічної діяльності почав знижуватися в США та інших країнах з розвинутою економікою, було сподівання, що ринки, що розвиваються і країни, що розвиваються в деякій мірі ізольовані від цих подій через розмір і силу внутрішнього попиту в економіці і все зростаюче значення внутрішньої регіональної торгівлі в Азії. У той же час країни в сучасному світі є більшою мірою інтегровані за допомогою торгівлі та фінансових потоків, ніж в 1960 році, що створює більше можливостей для вторинних і побічних ефектів. У результаті розширення зворотного зв'язку, в обох напрямках, між плином бізнес-циклів у країнах з розвинутою економікою і у країнах, що розвиваються, збільшується ймовірність синхронності і глобальних циклів ділової активності.

Незвичайно висока волатильність з середини 2008 року стала повною несподіванкою. Криза прийшла на зміну довгому періоду низької волатильності рівня виробництва – так званій «Великій помірності» – яка спостерігалася у більшості розвинених країн.

Хоча коливання були найбільш очевидні на фінансових ринках, обсяги світового виробництва і торгівлі також підпали під удар. За перші десять місяців після початку кризи (у квітні 2008 р.), світове промислове виробництво впало з тією ж швидкістю, як під час Великої депресії, а темпи падіння світової торгівлі були набагато більшими. З тих пір відбулося деяке поживлення, але через 20 місяців після розгортання кризи, рівні промислового виробництва і торгівлі були, відповідно, на 6 і 20 відсотків нижче їх колишніх пікових значень. Економічний спад, з яким стикнулись деякі країни, навряд чи можна було представити. Наприклад, німецька економіка, яка зростала в середньому на 1 ½ відсотка в рік в останні два десятиліття (з стандартним відхиленням 1 ¼ відсотка), відчувала скорочення на 5 відсотків у 2009 році, якого не відбувалось в цій країні за останні 70 років [5].

Із середини 1980-х років до 2007 року і сучасної світової кризи спади в країнах з розвинутою економікою були менш частими і більш помірними, у той час як підйоми стали більш тривалими, що пов'язано з періодом «великої помірності». Це може пояснюватись масою різних факторів, включаючи глобальну інтеграцію, удосконалення на фінансових ринках, зміни в структурі сукупного обсягу виробництва на користь сектора послуг зі зменшенням частки обробної промисловості і підвищення якості макроекономічної політики. Ще одна можливість полягає в тім, що період «великої помірності» був результатом сприятливого збігу обставин, що проявлявся у відсутності великих потрясінь у світовій економіці.

Причини тривалості Великої помірності підкріплюються дослідженням її детермінант. Можливість того, що головну роль зіграв тут сприятливий збіг обставин (відсутність «шоків» в економічній системі) не є найприйнятнішим поясненням, помірність більшою мірою була зумовлена досягненнями у розробці та реалізації грошово-кредитної політики, поліпшенням амортизаційної та фінансової політики.

Поточний спад 2008-2010 рр. є глобальним, а це означає, що рушійною силою сукупного підйому не може стати нарощування чистого експорту (хоча це й може мати місце у випадку окремих країн). Відповідно, дослідження характеристик синхронізованих спадів може допомогти скласти уявлення про еволюцію поточного спаду і майбутнього підйому.

В центрі синхронізованих спадів часто перебували США. Трьом із чотирьох синхронізованих спадів (включаючи поточний цикл) передував спад у США або ці спади збігалися за часом. Під час спадів і 1975 року, і 1980 року різке падіння імпорту США викликало значне скорочення світової торгівлі. У цих двох спадах імпорт США впав на 11 відсотків і 14 відсотків, відповідно [2]. Під час інших п'яти спадів у США імпорт скорочувався в середньому на 3 відсотки. Ці випадки для деяких країн відзначаються як спади, пов'язані із шоками в області зовнішнього попиту. Крім впливу, обумовленого тісними торговельними зв'язками, на інших країнах може помітно позначатися і понижувальна динаміка в обсягах кредитування та курсах акцій у США.

Отже, 2009 рік став роком найглибшого світового спаду за післявоєнний період. Більшість показників знизилась більш різко, ніж в попередніх епізодах глобальних рецесій. Крім ступеня тяжкості, цей глобальний спад також може бути визнаний найсинхронізованішим, оскільки він охопив практично всі країни з розвинутою економікою, як і багато країн з ринком, що формується і КІЦР (рис. 1).

Синхронізація як тенденція, що відображає рецесію в одній країні одночасно з рецесією в інших країнах, була та є постійним явищем в історичному процесі. Глобальні коливання останніх десятиліть найбільш тісно були пов'язані з економічними циклами в промислово розвинутих країнах. Завдяки зростаючій міжнародній економічній взаємозалежності, особливо фінансових ринків, постало поняття світового чи міжнародного економічного циклу. Очікується, що міжнародний економічний цикл стане найбільш важливою рушійною силою коливання економічної активності в промислово розвинутих країнах завдяки зростанню торговельної та фінансової взаємозалежності.

Поточний спад є у високому ступені синхронізованим і пов'язаний із глибокою фінансовою кризою, що є рідким сполученням у післявоєнний період. Відповідно, досить імовірно, що спад буде надзвичайно глибоким, а

від наступного підйому можна чекати вповільненого характеру. Тому не дивно, що багато коментаторів, що намагаються знайти історичні паралелі для поточного епізоду, зосереджують свою увагу на Великій депресії 1930-х років, що була найглибшим і найбільш тривалим спадом в історії більшості країн з розвинутою економікою.

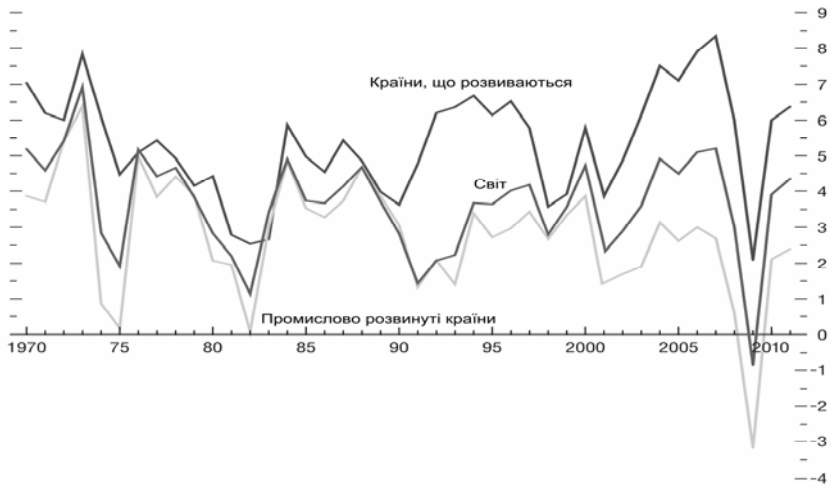


Рис. 1. Реальні темпи зростання виробництва, %

[за даними: WEO October 2009, Table A1 Summary of World Output p.169 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/pdf/text.pdf> та WEO Update, January 2010, Table 1.1. Overview of the World Economic Outlook Projections, p. 2 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/update/01/pdf/0110.pdf>]

**Джерела:** 1. Joseph H. Davis J., Aliaga-Díaz R. The global recession and international investing. / Vanguard Investment Counseling and Research. 2009. [www.vanguard.com](http://www.vanguard.com); 2. Kalemli-Ozcan S., Papaioannou E., Peydró J. Financial integration and business cycle synchronization. NBER Working Paper 14887, April 2009. <http://www.nber.org/papers/w14887>; 3. Kose A., Otrok C., Prasad E. Global Business Cycles: Convergence or Decoupling? IMF Working Paper, June 2008; 4. Kose A., Otrok C., Whiteman C. Understanding the Evolution of World Business Cycles. IMF Working Paper # 211, November 2005; 5. Kuzin V., Hillebrand M. Global Business Cycles: Degree of Synchronization in the Current Downturn is Unprecedented. / German Institute for Economic Research. No. 27/2009, Volume 5, September 30, 2009; 6. World Economic Outlook. IMF, April 2009. From recession to recovery: how soon and how strong? Chapter I, p.11-14, Chapter III, p.119.

\*\*\*

**Рязанцева Т.А.**  
**ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**  
**МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КОРОЛІВСТВОМ ШВЕЦІЯ:**  
**СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*  
*Наук. керівник: к.е.н., доц. Дуна Н.Г.*

Внаслідок лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, яка відбулася в початку процесу трансформації в країнах з транзитивною економікою, ступінь інтегрованості України і інших пострадянських країн до світового господарства постійно зростає. На сьогоднішній день ступінь залежності національної економіки України від тенденцій і кон'юнктури світових фінансових та товарних ринків досягла критичної відмітки і розгляд питань, пов'язаних з регулюванням зовнішньоекономічної сфери національних господарств набуває форму критичної необхідності.

Розвиток перспективних напрямів зовнішньоторговельного вектору економічної політики України в рамках процесу євроінтеграції та все більшу взаємозалежність національного господарства викликає значний інтерес у вітчизняних вчених-економістів. В цьому контексті доцільним представляється подальше поглиблене вивчення економічних відносин між Україною та однією з найрозвинутіших країн світу Королівством Швеція.

Торговельно-економічне співробітництво між Україною і Швецією протягом останніх років розвивається досить динамічно. Швеція є найбільшим торговельно-економічним партнером України в Північній Європі.

На даному етапі Швеція є однією з країн, які найбільше підтримують євроінтеграційні прагнення України. Окрім політичних аспектів, у країни дуже потужна економічна інтеграція. 1,2 млрд. дол. шведських інвестицій в Україну – це майже 4% від загальних інвестицій в українську економіку [1].

Про розгляді динаміки українсько-шведської торгівлі товарами найбільших показників було досягнуто в 2008 р. Але, вплив світової фінансової кризи призвів до скорочення обсягів двостороннього товарообігу в 2009 р., і згідно з інформацією Державного комітету статистики України, за 2009 рік товарообіг товарами між Україною та Швецією склав 532 млн. дол., що на 39,25% менше у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Обсяги експорту українських товарів та послуг до Швеції склали 92,34 млн. дол., що на 23,2% менше у порівнянні з аналогічним періодом 2008 року, а обсяги імпорту зменшилися на 42,23% і склали 374,8 млн. дол.. В основному до переліку шведських товарів, що поставляються в Україну, входять високотехнологічні обладнання, сідельні тягачі та автомобілі. Ра-

зом з цим лишається досить значним від'ємне сальдо двостороннього товарообігу, що обумовлено, насамперед недостатньою присутністю українських компаній на шведському ринку, відсутністю активної експортної політики України, наявністю обмежень нетарифного та тарифного характеру (особливо в сільськогосподарській сфері) щодо українських товарів, зокрема, досить складною процедурою сертифікації у Швеції з найбільш привабливих для шведського ринку товарних позицій.

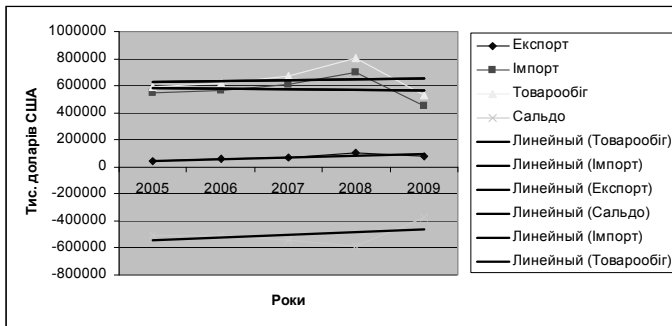


Рис.1 Динаміка торгівлі України з Швецією (товари). (2)

Структура українського експорту поступово змінюється, розширюється номенклатура товарів, зменшується відсоток сировинної складової поставок та збільшується питома вага готової продукції. Основними позиціями в структурі експорту до Швеції є електричні машини та устаткування – 36,3%, текстиль – 19,1%, деревина і вироби з деревини – 10,9%. У структурі імпорту зі Швеції перше місце займають котли, машини, апарати і механічні пристрої – 28,9%, папір та картон – 21,4%, електричні машини та устаткування – 22%, телекомунікаційне обладнання.

Коефіцієнт внутрішньогалузевої торгівлі показує питому вагу зустрічного експорту та імпорту в зовнішньоторговельному обороті. Чим більше збігаються обсяги експорту та імпорту, тим вище значення коефіцієнта. Коли вартість експорту дорівнює вартості імпорту, індекс внутрішньогалузевої торгівлі дорівнює 100%. Якщо експорт або імпорт відсутні, то  $i_w = 0$ . Коли експорт у 2 рази перевищує імпорт, коефіцієнт дорівнює 66,6%. Зростання внутрішньогалузевої торгівлі пов'язаний з взаємопроникненням корпорацій на внутрішні ринки інших країн, скороченням циклу життя нового продукту, технологічним розривом і іншими чинниками. Значення індексу, виражені в%, характеризуються наступним чином: 0-40% – низький ступінь горизонтальності зв'язків, 40-60% – середня, 60-90% – висока, 90-100% – дуже висока

У випадку з українсько-шведськими відносинами коефіцієнт внутрішньогалузевої торгівлі за окремими групами товарів за нашими підрахунками дорівнює менше 1%, що говорить про низький ступінь горизонтальності зв'язків та низьку питому вагу зустрічного експорту та імпорту, обумовлений низькою конкурентоспроможністю українських більш сирових товарів на високотехнологічному шведському ринку.

Шведські прямі приватні інвестиції в економіку України становлять 3,5% від загального обсягу іноземних інвестицій. Близько 100 підприємств зі шведським капіталом, зареєстровані в Україні. Значне збільшення обсягів шведських інвестицій в економіку України обумовлено привабливістю банківської сфери. Багато шведських компаній та банківських структур успішно здійснюють в Україні свою діяльність, розширюючи свої виробничі та промислові потужності на українському ринку. У цьому зв'язку заслуговує на увагу діяльність таких структур, як «СЕВ» та «Сведбанк», які мають намір в подальшому розширити свою присутність у цій важливій сфері, особливо у контексті створення дочірніх структур в різних регіонах України.

Значний потенціал є у сферах використання відновлювальної енергії, зокрема, шляхом використання та переробки відходів, запозичення Україною відповідного досвіду та передових технологій шведських компаній, а також в галузях телекомунікацій, енергозбереження та захисту довкілля, ядерної безпеки, використання біопалива.

Обидві країни мають гарні можливості щодо розвитку співпраці в промисловому (енергетичне, важке та транспортне машинобудування, виробництво електроніки та відповідних технологій) та агропромисловому (виробництво харчових продуктів, різноманітної сільськогосподарської продукції та масел, вирощування овочів та худоби) та сільськогосподарському секторах.

Співпраця зі Швецією це історичний шанс для України оскільки Приклад цієї Скандинавської країни, що не обов'язково вибирати між рівністю та економічним ростом – солідарна відповідальність є більш продуктивною силою; вона потрібна як всередині кожної країни, так і між країнами

**Література:** 1. География мирового хозяйства: учебное пособие / А.П. Голиков и др. – ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 192 с.; 2. Голиков А.П. Григорова Л.И. Международная торговля (Структура, география, тенденции) / Учеб. пособие. – Харьков: ХНУ, 2003. – 172 с.; 3. Голиков А.П. Экономико-математическое моделирование международных экономических отношений: Учеб. пособие. – Харьков: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2003. – 104 с.; 4. Пузанов І.І. Динаміка і структура зовнішньої торгівлі трансформаційних економік. – К.: ВЦ «Київський університет», 2002; 5. World Bank, Data & Research // [www.econ.worldbank.org](http://www.econ.worldbank.org)





Скибенко І.О.

## МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА КРАЇН СВІТУ НА ПРИКЛАДІ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*ХНУ ім. В. Н. Каразіна*

*Наук. кер.: к.т.н., проф. Матюшенко І. Ю.*

Харківська область, як і інші регіони України та країни світу, для успішного функціонування та розвитку повинна мати науково обґрунтовану й практично реалізовану стратегію. Вона, згідно з чинним у країні законодавством, є основою для розробки всіх інших документів: програм соціально-економічного розвитку, бюджетів різних рівнів, державних і регіональних цільових програм за окремими пріоритетними напрямками або ключовими проблемами.

*Соціальний сталий розвиток* Харківської області передбачає реалізацію таких пріоритетних напрямів:

- покращення демографічної ситуації та розвиток кластера охорони здоров'я;
- скорочення диференціації доходів населення та реорганізація системи захисту його незахищених верств;
- покращення якості житлових послуг і реформування кластера підприємств житлово-комунального господарства;

*Економічний сталий розвиток* Харківської області включає в себе такі пріоритетні напрями:

- відновлення кластера з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції й випуску продуктів харчування;
- підвищення енергозабезпечення та енергозбереження в різних галузях економіки регіону;
- формування інноваційних кластерів економіки знань;
- транскордонне українсько-російське співробітництво в рамках євро регіону «Слобожанщина»;
- випереджальний розвиток інфраструктури та проведення Євро -2012.

*Екологічний сталий розвиток* Харківської області включає в себе такі пріоритетні напрями:

- комплексна утилізація та переробка відходів;
- покращення екологічної ситуації.

Але досягнення бажаних цілей в окремо взятому регіоні неможливо без покращення соціально-економічної ситуації в цілому по країні.

Співставлення України з іншими країнами світу по загальноновизнаних рейтингових показниках свідчить про суттєве її відставання в різних аспектах соціально-економічного та політичного життя:

- індекс розвитку людського потенціалу – 85-е місце серед 182 країн;
- глобальний індекс конкурентоспроможності – 82-е місце серед 133 країн;
- індекс свободи підприємництва -141-е місце серед 183 країн;
- індекс рівня складності податків – 181-е місце серед 183 країн;
- рейтинг кредитоспроможності країн – 36-е місце серед 41-ї країни;
- індекс політичної нестабільності – 16-е місце серед 165 країн;
- індекс урядової ефективності – 143-е місце серед 212 країн;
- індекс сприяння корупції – 146-е місце серед 180 країн.

Наведені вищі рейтингові оцінки положення України у світовому співтоваристві свідчать про те, що країна знаходиться біля критичної межі, за якою у народу, що проживає на її території, може не бути гідного майбутнього.

Механізм досягнення цілей, поставлених у стратегії сталого розвитку Харківської області, передбачає як державну підтримку так і приватне інвестування. *Державна підтримка сталого розвитку* регіонів включає в себе:

- розробку та реалізацію державних і регіональних цільових програм та укладення угоди між Кабінетом Міністрів України та областю;
- конвергенцію міжрегіонального розвитку за рахунок подолання депресивності територій;
- зменшення податкового навантаження на регіон та удосконалення міжбюджетних відносин;
- боротьбу з корупцією та зменшення тіньового сектора економіки.

Програмно-цільовий підхід є ефективним механізмом використання коштів, у першу чергу бюджетних, та посилення відповідальності виконавців за досягнення наперед визначених цілей конкретних результатів.

*Конвергенція розвитку* території Харківської області повинна відбуватися на основі подолання депресивності окремих із них. Для цього потрібно:

- вдосконалити існуюче законодавство з державної підтримки депресивних територій;
- запровадити комплексний механізм із залучення цілої низки інструментів, які стимулювали би вихід територій з депресивного стану;
- для кожної конкретної депресивної території розробити план розвитку, який би оптимально поєднував певні інструменти й механізми державної підтримки.

Для зменшення податкового навантаження на Харківську область та удосконалення міжбюджетних відносин потрібно:

– реалізувати на практиці принципи бюджетно-податкового федералізму;

– збільшити обсяг повернення коштів до місцевих бюджетів через реалізацію державних та регіональних програм, включаючи підтримку депресивних територій, передбачених видатковою частиною певного бюджету;

– переглянути порядок розрахунку обсягу міжбюджетних трансферів (дотацій вирівнювання, субвенцій та коштів, що передбачаються до бюджету вищого рівня) та нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів.

Тіньовий сектор економіки України та її регіонів є одним із важливих важелів, який впливає на ефективність державного управління в країні. Для зменшення його долі в економіці необхідно:

– створити сприятливі інвестиційний та підприємницький клімат в Україні;

– забезпечити дотримання законності при використанні державних ресурсів та підвищення рівня фінансової дисципліни в державі;

– законодавчо забезпечити захищеність суб'єктів економічної діяльності від зловживань, утисків, протидії з боку представників різних рівнів державної влади.

Корупція, як одна із складових тіньової економіки, є серйозною перешкодою для реформ в економіці України та її регіонів, гальмує становлення ринкових інститутів, перешкоджає надходженню інвестицій. До основних напрямів роботи в сфері *протидії корупції* необхідно віднести:

– подальший розвиток правової протидії корупції;

– забезпечення участі інститутів громадського суспільства протидії корупції;

– підвищення ефективності діяльності органів державної влади;

– підвищення ефективності судових рішень;

– удосконалення умов, процедур, механізмів державних закупівель;

– організувати виконання законодавчих актів та управлінських рішень в сфері протидії корупції, створити умови, які стимулюють можливість поведінки та забезпечують зниження рівня корупції.

Активізація залучення *приватних інвестицій* у Харківську область передбачає: покращення інвестиційної привабливості регіону; реформування управління інвестиційно-інноваційною діяльністю у регіоні; розробка відповідного інституційного забезпечення активізації інвестиційно-інноваційною діяльності у регіоні; розвиток малого підприємництва в регіоні; покращення бізнес-клімату в регіоні.

Покращення *інвестиційної привабливості* Харківщини передбачає: удосконалення системи управління інвестиційно-інноваційною діяльністю у регіоні; поліпшення бізнес-клімату в регіоні; розробку низки інвестиційних проєктів різної масштабності в пріоритетних напрямках розвитку регіону.

Удосконалення *системи управління* інвестиційно-інноваційною діяльністю в Харківській області потребує: побудови дієвої організаційної структури по залученню інвестицій в регіон і впровадження інновацій в його економіку; чітке розмежування функцій і повноважень між суб'єктами організаційної структури по управлінню інвестиційно-інноваційною діяльністю в регіоні, в першу чергу державного та приватного секторів.

*Інституціональне забезпечення* активізації інвестиційно-інноваційної діяльності в Харківській області передбачає: відновлення роботи СРІД на території м. Харкова та технопарку Інституту монокристалів НАН України й підвищення ефективності їх функціонування; створення наукових та індустріальних парків, які забезпечували б розвиток пріоритетних напрямів економіки регіону.

Розвиток підприємства та *покращення бізнес-клімату* у Харківській області потребують: державної підтримки малого підприємництва через державну та регіональні програми; інфраструктурної підтримки малого підприємництва шляхом створення відповідних структур; реформування таких напрямів: оподаткування та адміністрування податків, дозвільної системи, контрольної системи, ліцензування, системи технічного регулювання, експортної діяльності та митного регулювання, реєстраційної системи, фінансового забезпечення.

Для ефективної реалізації програмно-цільового підходу в практиці державного управління потрібно його поєднати з проєктно-орієнтованим підходом. Останнє дозволяє конкретизувати заходи, передбачені в держаних і регіональних цільових програмах, забезпечує ефективне використання коштів та досягнення поставлених цілей та результатів.

**Література:** 1. Кочкаров Р.А. Целевые программы: Инструментальная поддержка. – М.: «Экономика», 2007. – 223 с.; 2. Казим Н.А., Узунов В.В. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: Монография. – Х.: ИД «Инжек», 2007. – 204 с.; 3. Иодчин А. Теоретические аспекты конвергенции [Электрон. курс] / А. Иодчин. – [www.tmaetst.narod.ru/archive.htm](http://www.tmaetst.narod.ru/archive.htm); 4. Статистичний щоденник України за 2008 рік. Державний комітет статистики України. – К.: Вид-во «Консультант» 2009. – 565 с.; 5. Вартість дотримання податкового законодавства в Україні. – МФК, 2009. – 252 с.



Успішна В.О.

## **АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник.: проф. Пузанов І.І.*

Динаміка, оцінка сучасного стану та перспектив міжнародної торгівлі України свідчать, що дедалі важливішою складовою її національної геополітичної моделі, практичним завданням формування ефективної системи відкритої економіки є економічна співпраця з ЄС. Партнерство з ЄС, хай і повільно, але дедалі більшою мірою перетворюється для України на безальтернативний вектор міжнародних відносин. [1, с. 33-34]. Це знаходить підтвердження в промові Президента України 1 березня 2010 року у Брюсселі після переговорів із Президентом Європейської комісії, який зауважив: «Для України європейська інтеграція – це ключовий пріоритет зовнішньої політики та стратегія здійснення реформ» [2, с. 1].

Європейський вибір України зумовлений усвідомленням інтеграції як фактора сприяння державній незалежності, безпеці, політичній стабільності, економічному розвитку, інтелектуальному прогресу, відновленню європейської сутності країни, а також обумовлений об'єктивними передумовами та такими перевагами членства в ЄС:

- політичний авторитет держави на міжнародній арені;
- приналежність до зони загальноєвропейської безпеки, що дає можливість навіть без членства в НАТО перебувати в безпеці від агресії та територіальних претензій, а приєднання України до НАТО стає більш ніж імовірним;
- досягнення в державі повної інституціоналізації та існування плюралістичного суспільства й індивідуальної свободи, уряду людей для людей і за допомогою людей, який ґрунтуватиметься на законодавчій та судовій основі;
- прискорення реформування та наближення українського законодавства до вимог і традицій ЄС, а також сприяння стабілізації інститутів української демократії;
- забезпечення економічної ефективності через конкурентоспроможність національної економіки на міжнародному рівні, пропонуючи та розподіляючи якісні товари та послуги на внутрішньому ринку із зростаючим процвітанням всього населення;
- доступ до технологічних нововведень, що забезпечить вдосконалене перетворення наукового знання на корисні технології через «ринкове пере-

тягування» традиційного великого запасу теоретичних знань в Україні в нововведення, корисних з комерційної точки зору. Отримання необхідних сучасних енергозберігаючих технологій, іноземних кредитів та прямих інвестицій для подолання технологічного відставання та підвищення конкурентоспроможності української економіки;

- доступ до найкращої освітньої перспективи в Західній Європі, адекватної охорони здоров'я, забезпечення пенсіонерів, соціального партнерства між урядом, бізнесом та робітниками;

- вільний взаємообмін із західною гуманістською культурою. Вигострення того, що є унікальним українським, і все ж таки становлення України як частини глобального суспільства.

Ставлячи перед собою мету інтеграції до європейських структур, Україна розуміє, що західним державам належить провідна роль у сучасній міжнародній системі, зокрема у всесвітньому економічному комплексі і в міждержавних інституційних механізмах управління глобальними і регіональними процесами.

Базовим документом, що визначив засади економічної інтеграції України до ЄС, стала Угода про партнерство та співробітництво (УПС). Підписання УПС (16 червня 1994 р.), а потім набуття нею чинності (1 березня 1998 р.) створило основу для двосторонніх відносин, в тому числі і затвердило стратегію підтримки нашої держави в перехідний період.

Найбільш актуальним питанням співробітництва Україна–ЄС на сучасному етапі є переговорний процес щодо укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на заміну УПС, що міститиме також суттєву складову про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС. Зокрема, у тексті Спільної заяви за результатами Дванадцятого саміту Україна ЄС (9 вересня 2008 р., м. Париж) лідери України та ЄС закріпили домовленість про те, що нова базова угода буде угодою про асоціацію, яка залишає відкритим шлях для подальшого прогресивного розвитку у відносинах між Україною та ЄС.

Створення всеохоплюючої та поглибленої ЗВТ з масштабним сегментом наближення регуляторного законодавства України до стандартів ЄС сприятиме поступовій інтеграції України до внутрішнього ринку Євросоюзу. Угода про асоціацію оновить спільні інституційні рамки, сприятиме поглибленню відносин у всіх галузях, посилить політичну асоціацію та економічну інтеграцію між Україною і Європейським Союзом на основі взаємних прав та обов'язків. Тобто, Угода про асоціацію є якісно новим, поглибленим форматом відносин між Україною та ЄС. Угоди такого типу були укладені свого часу з країнами Центральної та Східної Європи і є важливим та логічним

кроком на шляху наближення в перспективі до наступного етапу – укладення угод про вступ до ЄС [3, с. 1].

Сфера економічного співробітництва між ЄС та Україною дуже різноманітна: торгівля, інвестиції, технічна допомога, наука і технологія, вища освіта, промисловість, сільське господарство, енергетика, транспорт і телекомунікації тощо. ЄС надає гранти, економічну, технічну та фінансову допомогу у формі позик для підтримки платіжного балансу України, а також виступає найбільшим торговельним партнером за межами СНД і найбільшим інвестором в Україні.

На жаль політичний курс на зближення України і Європейського Союзу не отримав розвитку в контексті зовнішньої торгівлі на сучасному етапі. Стала позитивна динаміка розвитку торговельних відносин України з державами-членами Європейського Союзу в останні роки (від 1999 р. до 2008 р.) була перервана показниками 2009 року, коли спостерігалось падіння обсягів зовнішньої торгівлі фактично з усіма країнами-членами, що стало наслідком світової фінансової кризи. Загалом спад зовнішньоторговельного обороту з країнами Євросоюзу склав 46% [4, с. 1].

Іншим суттєвим недоліком взаємовідносин залишається вкрай незадовільна структура як експорту, так і імпорту – Україна може розглядатись як сировинний придаток країн Європейського Союзу, оскільки у структурі експорту домінують товари з низьким ступенем обробки. Зокрема вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС у 2009 році склали чорні метали, зернові культури, енергетичні матеріали, нафта та продукти її переробки.

Розвиткові взаємозв'язків суттєвим чином перешкоджає існуюча структура української промисловості. Традиційне домінування матеріало- та енергомістких виробництв, хімічної галузі та важкого машинобудування, разом з вузьким асортиментом продукції вказаних галузей, не створює привабливості у іноземних інвесторів, вражаючи конкурентну спроможність виробництв і необхідні значні інвестиції для модернізації.

Іншими обмежуючими умовами, пов'язаними з Європейським вибором для України, також являються: нинішній стан українських політичних інститутів: законодавчих, виконавчих і судових; бюрократичні бар'єри та корупція; економічна система; погана якість управління.

Звичайно за таких умов ЄС може розглядати Україну як потенційний тягар для себе. Проте цьому можна протиставити і потенційні вигоди приєднання України для ЄС. Варто приєднатися до думки доктора економічних наук, радника Голови Парламенту і Прем'єр-міністра України, голови Міжнародного центру політичних досліджень та Інституту міжнародного мене-

джменту в місті Києві Богдана Гаврилишина: «Україна буде тягарем для ЄС, але зрештою вона стане і перевагою:

- вона має населення з високим рівнем освіти, тип якої підійде для цивілізації знань;
- вона має мережу наукових інститутів, які можна повернути до життя;
- вона має найродючіший ґрунт у світі;
- вона уклала угоди про дружбу із всіма її сусідами;
- вона не має імперіалістичного чи агресивного минулого;
- вона досягла міжетнічного миру, що, враховуючи історичний контекст, є зразковим досягненням» [5, с. 26].

На нашу думку, щоб виконати деякі з основних передумов до вступу в ЄС, Україна має довести до кінця свої адміністративні реформи і перетворення її сільського господарства на продуктивний та конкурентний сектор, залучити більше прямих іноземних інвестицій, особливо з Західної Європи та сприяти поверненню капіталів, які були переведені за кордон, а також отримати потужну підтримку в Євросоюзі, розвиваючи глибокі двосторонні відносини з провідними країнами-членами ЄС. І в першу чергу варто мати за друга потенційного конкурента в рамках ЄС – Францію.

**Література:** 1. Новицький В.Є. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: Зовнішня торгівля, Ельга, 2007. – 264 с.; 2. Сірук М. Наближення до ЄС у варіанті Януковича / День. – 2010. – №36; 3. Відносини Україна – ЄС. Електрон. ресурс <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/2822.htm>; 4. Електрон. ресурс <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 5. Україна на шляху до Європи. / За ред. Л. Хоффманна, Ф. Мьоллерс. – К.: «Фенікс», 2001. – с. 21-22.



УДК 339.727

**Чичина О.А.**

## **ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна  
Науч. рук.: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

Международное движение капитала – это движение одного из факторов производства, основанное на его исторически сложившемся или приобретенном сосредоточении в различных странах, экономическая предпосылка производства ими отдельных товаров и услуг более эффективно, чем в других странах. В центре внимания здесь рынок в качестве универсальной ценности с признанием национальных особенностей его функционирования в отдельных странах, но при этом – с признанием еще одного элемента уни-



версальности «правил игры» на международном уровне, а постепенно также и на национальном уровне.

Международное движение капитала рассматривается относительно избыточных преимущественно финансовых ресурсов за границей ради систематического получения более высокой прибавочной стоимости, произведенной трудящимися страны, в которую помещен капитал. При этом подходе рынок уже не субъект, а объект, средство достижения определенных целей на национальном, региональном или международном уровне [3].

В реальном (экономическом) содержании международное движение капитала является определяющим элементом в функционировании мировой экономики, развитии форм и условий международных хозяйственных связей всех видов.

Главной причиной вывоза капитала является опережение внутреннего экономического развития вывозящей страны по сравнению с ростом ее внешней торговли. Экспорт капитала вызывается образованием в промышленно развитых странах избытка капитала, что обусловлено его перенакоплением, то есть когда падение нормы прибыли в национальной экономике не компенсируется повышением ее массы [3].



Рис. 1. Схема основных форм вывоза капитала

При осуществлении международного движения капитала страны руководствуются экономической целесообразностью вывоза и ввоза капитала в страну. В зависимости от экономической целесообразности, целей, форм вывоз капитала можно классифицировать по разным классификаторам (рис. 1).

По источникам происхождения – это государственный и частный капитал. Первый (т.е. государственный) капитал в международном обиходе называют еще официальным; он представляет собой средства из госбюджета, которые уходят за рубеж или принимаются отсюда по решению либо непосредственно правительств, либо межправительственных организаций (государственные займы, ссуды, гранты (дары), помощь, международное движение которых определяется межправительственными соглашениями). Второй – это частный капитал, т.е. средства из негосударственных источников, помещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа частными лицами (инвестиции, торговые кредиты, межбанковское кредитование) [1].

По характеру использования международные капиталовложения могут быть предпринимательскими (прямо или косвенно вкладываются в производство и связаны с получением того или иного объема прав на получение прибыли в форме дивиденда) и ссудными (означают предоставление средств займа ради получения процента).

По целям международные капиталовложения делятся на прямые инвестиции и портфельные инвестиции. Первые являются вложением капитала во имя получения долгосрочного интереса и обеспечивают его с помощью права собственности или решающих прав в управлении. Вторые не дают права контроля за объектом вложения, а всего лишь долгосрочное право на доход, причем даже преимущественное в смысле очередности в получении такого дохода. Это находит свое выражение в различных типах акций (обычных и привилегированных) [2].

Играя стимулирующую роль в развитии мировой экономики, международное движение капитала вызывает различные последствия для стран-экспортеров и импортеров капитала. Последствия международного движения капитала сказываются на социально-экономических и политических целях конкретной страны. Естественно, они различны для развитых и слаборазвитых стран, а также стран с переходной экономикой. Однако в любом случае нельзя уповать на возможность использования только положительных факторов, отсекая отрицательные последствия.

Совокупность эффектов и последствий, к которым приводит международное движение капитала как для стран-реципиентов, так и для стран происхождения капитала, значительна: от изменения нормы прибыльности на вложенный капитал и налаживания экономических связей между хозяйствующими субъектами на микроуровне до формирования межгосударственных политических альянсов и социально-демографических и экономических сдвигов в экономике отдельных стран и их группировок. При этом эффекты и последствия международного движения капиталов в большинстве случаев приобретают все более устойчивый характер.

Безусловно, Украина также заинтересована в изучении движения и привлечении иностранного капитала. В силу этого наряду с особенностями отечественной экономики важно определить основные принципы и закономерности международного движения капиталов, которые следует учитывать при формировании инвестиционной политики государства.

Следует отметить, что для Украины характерным является преобладание прямых инвестиций. За последние два десятилетия наблюдается тенденция роста прямых иностранных инвестиций в экономику Украины (Рис 2). Доля же портфельных инвестиций уменьшается. Так с начала декабря 2007 года отток портфельных иностранных инвестиций превысил 17%. Это объясняется нестабильной политической ситуацией в стране, отсутствием развитого фондового рынка, а также несовершенством законодательной базы. Особенность украинского законодательства состоит в том, что вопросы, связанные с прямыми инвестициями, урегулированы наиболее четко. Что же касается портфельных инвестиций, то здесь законодательная основа более слабая. Данная ситуация связана с тем, что в стране не достаточно развит рынок ценных бумаг. Кроме того, по данным Всемирного банка, иностранные инвестиции в Украине наименее защищены. В то же время в соседних странах, в частности России и Польше, за этот же период наблюдается рост портфельных инвестиций.

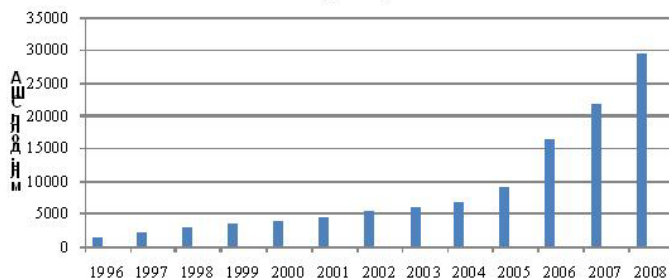


Рис. 2. Объемы ПИИ в экономику Украины [4]

Для иностранных инвесторов традиционно инвестиционно привлекательными в Украине являются финансовый сектор, торговля, операции с недвижимостью и земля. С появлением в Украине полноценного валютного рынка можно ожидать, что инвесторы будут направлять свой капитал в операции с валютой.

Структура и характер иностранных инвестиций в Украину свидетельствует о том, что вместо строительства новых предприятий, иностранные инвестиции влекут лишь смену собственников на старых.

Итак, иностранные инвестиции существуют, как явление, в отечественной экономике вот уже более десяти лет. Однако за это время не удалось извлечь из них достаточную долю эффективности для украинского государства. Поэтому, кроме организации работ по привлечению иностранных инвестиций, необходимо акцентировать внимание и на их структуре.

**Литература:** 1. Ганс-Фридрих Самуэльсон. Прямые зарубежные инвестиции в рамках готовой новой парадигмы развития для республик бывшего Советского Союза // Вопросы экономики. – 1993; 2. Уильям Ф., Шарп., Гордон Дж. Александер, Дж.В. Бэйли. Инвестиции / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2006. 3. Макогон Ю.В., Орехова Т.В., Лисенко К.В., Голубов М.І. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації: Монографія / Під ред. Ю.В. Макогона. – Донецьк: ДонНУ; 4. Державний комітет статистики України – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

\*\*\*

УДК 339.97

**Шевякова А.И.**  
**АРКТИКА – РЕГИОН ПЕРСПЕКТИВ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук.: к.э.н., проф. Казакова Н.А.*

Среди глобальных проблем современности остро стоит проблема глобального потепления и изменения климата в целом, которая имеет существенное, хотя и различное, влияние на все регионы Земли. И здесь выделяется Арктика, стратегическое и экономическое значение которой изменение климата существенно повышает.

Арктика предполагает 3 перспективных направления в области международных экономических отношений – разработка месторождений полезных ископаемых; осуществление движения по Северному морскому пути; организация и развитие туристической индустрии в регионе.

1) Рост зависимости мировой экономики от энергоресурсов, и в первую очередь от нефти и природного газа, привел военно-политическое руководство ряда стран к необходимости активной разработки новых стратегий продвижения своих национальных интересов в зоне Арктики, распространяющихся на все ключевые сферы внешнеполитического регулирования. Вопросы о национальной принадлежности недр данного региона для многих северных стран стали первоочередными.

Многие традиционные районы добычи постепенно истощаются, а Ближний Восток, несмотря на его огромные запасы углеводородов, не вызывает большого доверия в мировом сообществе по политическим причинам. В этих

условиях естественно обращение к двум последним нетронутым кладовым планеты: к Арктике и Антарктике. Борьба за их ресурсы будет одним из стержней мировой политики в 2010–2020 гг.

Арктика чрезвычайно богата практически всеми видами природных ресурсов. По данным Геологической службы США, потенциальные запасы нефти в этом регионе составляют 90 млрд. баррелей, газа – 47,3 трлн. куб. м, газового конденсата – 44 млрд. баррелей. Наибольшими среди арктических стран запасами углеводородов, по оценкам, располагает Россия. В районах, которыми она уже владеет и на которые претендует, находится более 250 млн. баррелей нефти и газа в нефтяном эквиваленте, что составляет 60,1% всех запасов Арктики. Прилегающий к территории России арктический шельф может стать в XXI в. основным источником углеводородного сырья как для России, так и для мирового рынка [2].

В арктической зоне сосредоточена значительная часть запасов золота, хрома и марганца, платиновых металлов, коренных алмазов, угля, никеля, сурьмы, кобальта, олова, вольфрама, ртути, апатита, флогопита. Общие прогнозные ресурсы залегающих здесь углей оцениваются как минимум в 780 млрд. тонн [6].

Арктическая морская среда является ареалом распространения множества уникальных видов животных, среди которых наиболее редкими являются белый медведь, нарвал, морж и белуха. Более 150 видов рыб населяют арктические и субарктические воды, в том числе важнейшие для рыбного промысла треска и американская камбала [3]. Еще одним важнейшим ресурсом являются огромные запасы пресной воды, то есть Арктика – один из важнейших резервуаров питьевой воды.

2) Таяние льдов и общее потепление, по прогнозам учёных, могут сделать Северный Ледовитый океан оживлённой транспортной магистралью между Европой, Азией и Америкой. Зимой 2007-2008 годов толщина льда в Северном Ледовитом океане, остававшаяся практически неизменной в течение предыдущих пяти лет, резко уменьшилась, потеряв в среднем 26 сантиметров, а в некоторых районах на западе Арктики – до 49 сантиметров. Летом 2007 года Северо-Западный проход впервые за всю историю открылся для навигации.

В частности, в программной «Стратегии сотрудничества по военноморским силам 21 века», документе, который является концептуальным планом развития США как военноморской державы, говорится о том, что: «Изменения климата постепенно открывают водные пространства Арктики не только для разработки новых ресурсов, но также для новых судоходных маршрутов, которые могут изменить глобальную транспортную систему» [1].

По мнению ряда учёных, через 40-50 лет плавание по Северному морскому пути станет круглогодичным. Некоторые полагают, что движение по нему станет возможным уже к 2020-2025 гг.

Сегодня в мире по-разному представляют себе будущий статус СМП. Россия считает его собственной транспортной коммуникацией. США, Канада и скандинавские страны предлагают «интернационализировать» Северный путь, а для международного управления им создать трансарктический консорциум. [5]

Через Арктику проходит также кроссполярный авиамост – кратчайший путь между Северной Америкой и Азией. Определённый интерес для международного авиационного сообщества как наиболее короткие представляют также кроссполярные маршруты «Север-Юг», связывающие США и Канаду со странами Юго-Восточной Азии и Китаем.

3) Многочисленные возникающие в шапке льдов трещины дают возможность организации для туристов плавания к Северному полюсу, задействовав простаивающие атомные ледоколы. Такие поездки требуют значительных средств, однако при наличии определенного спроса на них, свободные средства могут идти на развитие инфраструктуры и совершенствование флота.

Однако при рассмотрении перспектив экономического развития необходимо учитывать и геополитический фактор. Помимо пяти прибрежных государств – США, Канады, Дании, Норвегии и России – на доступ к богатствам Арктики претендуют еще свыше 20 стран, в том числе Китай. Часть этих стран уже приняли документы, закрепляющие основы государственной политики в регионе Арктика, в которые включены такие аспекты, как усиление международного сотрудничества; расширение научных исследований, мониторинга, внедрение перспективных технологий и наряду с ними использование Арктической зоны в качестве стратегической ресурсной базы; удовлетворение нужд национальной безопасности и обороны (создание группировок войск).

Существует возможность конфликта вокруг природных ресурсов Арктики, о своих притязаниях на которые заявляли государства региона. Россию и США ожидает некое подобие «холодной войны» за неосвоенные ресурсы Арктики, добыча которых становится всё более реальной в условиях глобального потепления и разработки новых технологий.

Исходя из того, что Россия может претендовать на значительную и преобладающую часть Арктики, она может превратиться в сильную морскую державу, одного из ведущих операторов международных транспортных потоков и ресурсного гегемона. Милитаризация Арктики будет возрастать, и любое увеличение военного присутствия одной из стран будет парироваться

аналогичными действиями другой. При этом не исключено военное присутствие НАТО. Деятельность государств региона в значительной степени будет направлена на сдерживание России.

Открытие новых морских путей даст новый толчок в развитии международной торговли, поскольку даст возможность переориентирования транспортных потоков, изменение географической структуры мировой торговли, сокращение транспортных издержек. Предполагается также возможность создания «плавающего нефтепровода», который позволил бы переориентировать России свой нефтегазовый экспорт с Европы на более динамичный юго-восточный рынок, включая и Китай.

Страны Запада не едины в своей позиции. США будет иметь нечто вроде глобальной борьбы за лидерство с Европейским союзом, позиция которого определяется стремлением исключить на время Арктический регион мира из активного экономического оборота и свести его освоение к реализации ограниченных экологических программ, по сути консервирующих экономическую деятельность. США и Канада не объединятся в один блок, поскольку между ними существуют значительные противоречия, и Канада также заявляет права на значительную часть Арктического региона. США уже начали «информационную борьбу» со странами региона, создавая негативный образ их действий в регионе. Она будет только усиливаться.

В ближайшие 5–7 лет никаких военных конфликтов в регионе не будет, при этом государства будут стараться законодательно укреплять свои позиции в Арктическом регионе, путем определения границ.

Таким образом, мировое сообщество не может не считаться с регионом Арктика, который воплощает столь много перспективных возможностей, и будет наблюдаться борьба за его территорию, однако следует учитывать фактор изменения климата, который в значительной степени резко может изменить ситуацию на международной арене.

**Литература:** 1. Администрация Джорджа Буша обнародовала «президентскую директиву по национальной безопасности» о «региональной политике в Арктике» // РИА-Новости <http://www.rian.ru/>; 2. Кашин В. Арктическая кладовая // Ведомости. – 2008. – 25 июля; 3. Кочемасов Ю.В., Моргунов Б.А., Соломатин В.И. Экологоэкономическая оценка перспективы развития Арктики // Экология и энергетика. – [<http://www.ecoenergy.ru/Article54.html>]; 4. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу – <http://www.scrf.gov.ru/documents/98.html>; 5. Солдаткин Е.И. Новая американская стратегия освоения Арктики // НЭП XXI. Наука Экономика Промышленность. – 2006, №2. – с. 49-52; 6. Юшкин Н.П. Арктика в стратегии реализации топливно-энергетических перспектив / Под ред. В.Е. Фортова, Ю.Г. Леонова. – М.: Наука, 2006. – с. 254.

\*\*\*

**Шпак В.А.**

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина*

*Науч. рук.: д.э.н., проф. Довгаль Е.А.*

Целью работы является исследование интеллектуальной собственности в процессе глобализации экономики. Актуальность данной темы исследования определяется качественным изменением современной экономической системы, которое состоит в переходе от индустриальной экономики к информационной, главной движущей силой которой является производство и потребление не материальных ценностей, а информационных благ. Информационная технология широко распространяется в материальном и нематериальном производстве. Происходит инновационный процесс разделения труда, когда наука и информационная технология становятся не столько новыми, сколько универсальными средствами производства. Трансформация хозяйственной системы способствует развитию новых механизмов взаимодействия экономических субъектов и появлению новых институтов, регулирующих экономическое поведение.

Последние достижения научно-технического прогресса проявляются прежде всего в том, что основной движущей силой экономического и социального развития становится интеллектуальный потенциал. Современный мир характеризуется следующими основными тенденциями:

- важнейшей частью национального общественного богатства становится интеллектуальный продукт;
- хозяйственная деятельность все более превращается в процесс непрерывных интеллектуальных нововведений;
- конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, выживаемость целых отраслей и государств непосредственно зависят от способности воспринимать и производить интеллектуальный продукт;
- особое значение в воспроизводстве экономики, общества и человека приобретает феномен интеллектуальной собственности, т. е. собственности на интеллект, интеллектуальную деятельность и интеллектуальный продукт, на основе которого решаются вопросы присвоения и использования результатов интеллектуальной деятельности, контроля над важнейшим условием самого общественного производства.

В настоящее время в экономике знаний выдвинулись новые тенденции, которые составляют основу современных процессов: интеллектуализация,



социализация, глобализация, которые и составляют формирование новой экономики [3].

Становление рынка интеллектуальной собственности напрямую связано с развитием инновационной деятельности украинской экономики. Отношения интеллектуальной собственности оказывают доминирующее влияние на получение новых свойств товаров и услуг, пользуются повышенным спросом у потребителей и позволяют получить хозяйствующему субъекту высокую норму прибыли. Управление инновационной деятельностью необходимо ориентировать на эффективное использование интеллектуального потенциала национальной экономики, интеллектуальной собственности.

Использование современных механизмов управления интеллектуальной собственностью позволит обеспечивать высокую отдачу от ее использования, снижать затраты на производство товаров и услуг, создавать изделия нового поколения, имеющие высокую конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.

Сущность интеллектуальной собственности с точки зрения классической экономической теории заключается в том, что интеллектуальная собственность приватизирует публичное знание, создает дефицит и ограничивает доступ к определенным информационным продуктам. Это дает возможность автору изобретения или произведения контролировать потребление этого продукта и получать вознаграждение за инвестиции в человеческий капитал, что соответственно, побуждает к дальнейшим изобретениям. С точки зрения институциональной экономики сущность ИС заключается в обмене «пучками прав» на интеллектуальные блага, который осуществляется в соответствии с системой правил, регулирующих принадлежность интеллектуальных продуктов определенным субъектам [2].

Полагаем, что глобализация как объективный процесс является катализатором развития интеллектуальной собственности и совершенствования механизмов ее оценки и защиты, несмотря на неоднозначное воздействие эффектов самой глобализации на экономику развитых и развивающихся стран [1].

В Украине приняты все необходимые законы по защите прав интеллектуальной собственности, однако правоохранительная система, к сожалению, все еще не способна их применять в полной мере.

**Литература:** 1. Архипов А.Ю., Нарезная Ю.А. *Промышленная интеллектуальная собственность в условиях глобализации* // *Финансы и кредит.* - 2005. - № 11; 2. Брукинг А. *Интеллектуальная собственность* / Пер. с англ. Под ред. Л.Н. Ковалик. - СПб.: Питер, 2001. - 288 с.; 3. Калятин В.О. *Интеллектуальная собственность (Исключительные права). Учебник для вузов.* - М.: НОРМА – ИНФРА-М, 2000. - 480 с.

## **Проблеми розвитку світового господарства та національних економік**

---

УДК 339.5

**Абумуфрех Мурад**

### **ТОРГОВЕЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ РАДИ СПІВРОБІТНИЦТВА АРАБСЬКИХ ДЕРЖАВ ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник: к.е.н., доц. Гасим Салах*

Формування та своєчасна трансформація зовнішньоторговельного партнерства є важливим завданням розвитку кожної держави. Щодо України, то її сучасна географічна структура зовнішньої торгівлі свідчить про доцільність диверсифікації, оскільки простежується залежність українського експорту та імпорту від двох великих ринків – країн СНД та країн-членів ЄС. Тобто, за сучасних умов вектори довгострокового торгівельного партнерства України направлені до країн СНД та країн-членів ЄС.

Що ж до якості товарної структури експорту України, то вона демонструє переважання товарів з незначним рівнем доданої вартості і незначний компонент високих технологій. У світовій економіці за Україною закріплюється репутація постачальника напівфабрикатів, які виробляються галузями з високим рівнем капітало-, енерго- і матеріалоемності, трудомісткості, а також низьким рівнем екологічності. Такий вектор нарощування експорту суперечить структурним пріоритетам розвитку української економіки і не відповідає її експортному потенціалу та вимагає від України пошуку альтернатив торгівельного партнерства, яке б створило умови для якісної зміни спеціалізації країни у світовій економіці.

Невисока конкурентоспроможність української продукції впливає на те, що в структурі експорту України домінують країни, які розвиваються, для яких українська продукція є найбільш прийнятною з огляду на ціну та якість. Таким чином, найбільш перспективними ринками для розширення збуту українських товарів є саме такі країни, а особливо ті, ринки яких є практично не освоєні Україною. Серед таких країн можна назвати і країни РСАДПЗ: Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ, Оман та Саудівську Аравію.

Що стосується імпорту України, то в його структурі переважають мінеральні ресурси, що свідчить про високий рівень енергоемності провідних галузей української економіки. Тут також можливий перетин інтересів України та країн РСАДПЗ, оскільки в основі експорту країн РСАДПЗ більше 72% приходить на мінеральні продукти. Імпорт мінеральних продуктів з країн РСАДПЗ міг би стати одним із факторів зменшення залежності України від поставок енергоносіїв із Росії.

В свою чергу, країни РСАДПЗ є великим ринком збуту для продукції українського машинобудування, ВПК, аграрного сектора та металургії. Проте основними торговими партнерами країн РСАДПЗ, що постачають до них зазначені товари є ЄС, Японія та США. При цьому, ЄС є найважливішим торговим партнером країн РСАДПЗ. Провідними країнами по рівню економічного розвитку та обсягах торгівлі в РСАДПЗ є Саудівська Аравія та ОАЕ. Зазначені факти свідчать про те, що країни РСАДПЗ є одним із найперспективніших торгових партнерів України серед азійських країн.

Однією з причин слабого співробітництва України з країнами РСАДПЗ є його недостатня законодавча урегульованість. Найбільш оптимальним, з точки зору співвідношення нормативно-правової бази торгівлі з її обсягами та структурою, є співробітництво України з ОАЕ. Торгівля України з ОАЕ є найбільш диверсифікованою насамперед в результаті того, що укладені домовленості успішно реалізуються на практиці, хоча, потенціал двосторонньої торгівлі також використовується не повністю.

Недостатньо сформована нормативно-правова база співробітництва України із Саудівською Аравією не заважає останній залишатися одним із основних торговельних партнерів України в РСАДПЗ, хоча саме це потенціал зовнішньої торгівлі між обома державами поки що реалізується лише наполовину. Стан нормативно-правової бази торговельного співробітництва України з іншими країнами-членами РСАДПЗ, а саме з Оманом та Катаром, можна назвати задовільним, а з Бахрейном – незадовільним, адже Україна не має жодної угоди в сфері торгово-економічного співробітництва з цією країною. Практично не врегульована зовнішня торгівля України з цими державами відображається на її обсягах і є відносно нестабільною.

Проблемою, що гальмує розвиток двосторонньої торгівлі України з РСАДПЗ, є відсутність торговельної угоди між Україною та самою організацією. Така угода може стати важливим етапом процесу створення зони вільної торгівлі між Україною та РСАДПЗ, що є надзвичайно вигідним, як для України, так і для країн РСАДПЗ.

Ще однією проблемою, що стримує розширення експорту України на ринки країн РСАДПЗ є невисока конкурентоспроможність української проду-

кції. З одного боку для країн, що розвиваються, українська продукція є найбільш прийнятною з огляду на співвідношення ціни та якості, та з іншого Україні важко конкурувати на цих ринках з розвиненими країнами в найбільш перспективних сферах сучасної світової економіки. Тому просування українських товарів на ринки країн РСАДПЗ має бути поступовим: починаючи з товарів, що є міжнародною спеціалізацією України (продукція металургійної та хімічної галузей) та завершуючи високотехнологічними товарами.

**Література:** 1. Голиков А.П., Гасім С., Рубцова М.Ю. Співробітництво України з країнами Ради співробітництва арабських держав Перської затоки: Монографія // А.П. Голиков, С. Гасім, М.Ю. Рубцова – Харків: Екограф, 2009. – 122 с; 2. <http://www.gcc-ss.org/> – Офіц. сайт Ради Співробітництва арабських держав Перської затоки; 3. <http://ukrtrade.info/> – Офіц. сайт Українського торговельного центру в країнах Перської затоки.



УДК 620.92

**Азаренкова О.В.**

## **ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ БИОГАЗА КАК СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина*

*Науч. рук.: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

Энергетика всегда была основой обеспечения жизнедеятельности общества и главным стратегическим условием его дальнейшего экономического развития, залогом его национальной безопасности и политической независимости. Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики на основе безотлагательного проведения радикальных инновационных преобразований в энергетике обуславливает актуальность выбранной темы.

Переход Украины к концепции устойчивого развития требует совершенствования существующих принципов развития природно-ресурсного потенциала, обоснование путей эффективного использования его резервов и повышение доли природных факторов в производственном процессе. Этим достигается уменьшение материальных затрат, снижение себестоимости, сохранение экологического равновесия окружающей среды.

Начиная с 70-х годов XX века, ведущие мировые державы прилагают максимум усилий для повышения своей энергетической безопасности, расширения возможностей использования собственных возобновляемых энергоресурсов, уменьшения негативного влияния энергетики на окружающую среду [7].

Альтернативная энергетика становится одним из базовых направлений развития технологий в мире, вместе с информационными и нанотехнологиями она становится важной составляющей нового постиндустриального технологического уклада.

Каждая страна использует альтернативные виды энергии в соответствии со своими конкурентными преимуществами: ветроэнергетика в Дании, биотопливо в Скандинавских странах, солнечная энергия в Испании.

Биоэнергетика является одной из самых перспективных составляющих возобновляемой энергетики Украины. Выступая в Брюсселе на конференции «Европейская политика относительно возобновляемых источников энергии» депутат Европарламента Клод Турмес заявил, что по подсчётам немецких «зелёных» потенциал Украины в производстве биогаза составляет около половины всего импорта, то есть примерно 25 млрд. м<sup>3</sup> в год [10].

Цифра эта вполне реальна – в ней учтены все промышленные и бытовые органические отходы, сточные воды городов, навоз и помёт, получаемые в сельском хозяйстве и отходы растениеводства. Понятно, что полностью задействовать все эти ресурсы непросто, однако даже если удастся использовать хотя бы треть этого богатства, напряжённость на энергетическом рынке страны существенно снизится.

Получение биогаза – реальный пример промышленной экологии, при которой из отходов хозяйственной деятельности извлекается энергия, а в качестве побочного продукта производитель биогаза получает ценное удобрение. Сам по себе биогаз – это смесь метана и углекислого газа, в которой доля горючего метана составляет 60–70%. При сжигании 1 м<sup>3</sup> биогаза можно получить 1,7 кВт электроэнергии или 2,5 кВт тепла. Из одной тонны навоза или другой биомассы можно получить до 500 м<sup>3</sup> биогаза, что эквивалентно 350 л бензина [8].

Сегодняшняя ситуация в Украине в значительной степени характеризуется проблемами, порожденными десятками предыдущих лет неограниченного и почти бесконтрольного потребления энергоносителей. На протяжении длительного времени основным видом топлива для теплового хозяйства остается природный газ. Эта проблема особенно обострилась на фоне уменьшения запасов традиционных источников энергии вообще в мире и зависимость от экспорта их в Украину (газ и нефтепродукты) и привели к критическому состоянию отрасли [10].

Экономическая эффективность биоэнергетического оборудования в большинстве случаев обеспечивается правильным выбором технологии переработки биомассы и размещением оборудования в местах постоянного ее накопления; важно также эффективное и, по возможности, комплексное использование всех полученных в процессе переработки продуктов.

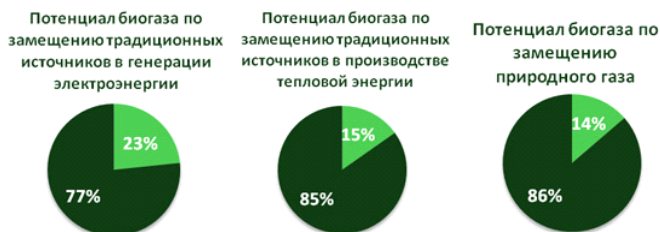


Рис. 1. Энергетический потенциал биогаза [5]

Предприятием «Атон АМД» были разработаны и внедрены отопительные устройства, которые позволяют производить утилизацию отходов переработки древесины, органики, отходов, содержащих углерод бытового и промышленного происхождения и т.п. горючий газ – пиролизный газ [9].

Так как получаемый газ проходит через значительный слой активного углерода (угля), то он является на выходе почти абсолютно чистым без различного рода вредных примесей и при полном сгорании реакция идет с выбросом в атмосферу только углекислого газа и воды.

Средняя теплотворная способность древесного сырья при обычном сжигании дров, например, из березы составляет 2300 кКал/кг. Средний объем пиролизного газа, получаемого из 1 кг древесного сырья (дрова, опилки, некондиционные отходы) в пиротеплогазогенераторе составляет 1,2 м<sup>3</sup> [8].

КПД пиротеплогазогенератора при пиролизе древесного сырья на газ составляет в среднем 85%, таким образом из 1 кг древесного сырья, переработанного в пиротеплогазогенераторе, получается 8874 кКал, что в 3,8 раза больше, чем при обычном сжигании березовых дров. Максимальная температура пламени при сжигании пиролизного газа в горелках составляет 2300°C. Для сравнения – удельный вес природного газа – 0,73 кг/м<sup>3</sup>, максимальная температура пламени – 1850°C [5].

При замещении потребления природного газа и жидких нефтепродуктов за счет биомассы средства, которые ранее уплачивались за их приобретение и, наконец, поступали в страны-поставщики, остаются в регионах в качестве платы фермерам и лесхозам за поставку биомассы в качестве топлива. Эти деньги тратятся на развитие региона и страны в целом, а не поддерживают экономику соседних государств. Кроме того, внедрение биоэнергетических технологий способствует созданию значительного количества новых рабочих мест в Украине: в среднем 5 рабочих мест на 1 МВт установленной тепловой мощности. Соответственно, при установке 9000 МВт тепловой мощности на биомассе (приблизительный потенциал для Украины по предварительным оценкам) в стране будет создано 45 тыс. новых рабочих мест, преимущест-

венно в сельской местности [4]. Дополнительные рабочие места также будут созданы на заводах по выпуску энергетического оборудования на биомассе.

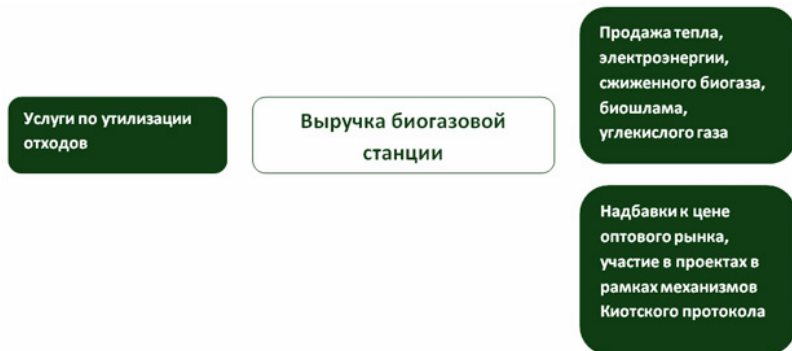


Рис. 2. Источники выручки биогазовой станции [5]

Несмотря на явную нехватку собственных энергоресурсов, в Украине отсутствует какая бы то ни было разумная политика относительно стимулирования производства биогаза. Делаются пилотные проекты, пишутся отчёты, но реальной работы не ведётся. Пока цена на природный газ не стала запредельной, ждать серьёзных инвестиций в производство биогаза при таком отношении государства наивно.

Такое развитие биоэнергетики возможно при условии наличия технической базы, то есть обеспечения, изготовления и эксплуатации новых, обновленных установок; экономического развития (стимулирование в виде льготного налогообложения, дотации на строительство биогазовых установок и предоставление беспроцентных кредитов); совершенствования правовой базы в направлении государственной политики в области нетрадиционных источников энергии [5].

Нужны капиталовложения в создание собственной научно-производственной базы, нужны целевые программы и либеральные налоги, нужна серьёзная финансовая поддержка всем, кто готов заняться этим производством. Всё это окупится с торией. Если страна сможет заместить биогазом хотя бы 10% своих потребностей, то экономия на ежегодных закупках этого количества природного газа за рубежом быстро перекроет все расходы.

**Литература:** 1. Байков Н.М. Перспективы развития альтернативных источников энергии в мире // Нефтяное хозяйство. – 2008. – №2. – с. 118. 2; Долінський А.А.. Енергозбереження та екологічні проблеми енергетики// Вісник НАН України. – 2009. – №2. – с. 24-32; 3. Кудря С.О., Гелетуха Г.Г. Проект «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року та подальшу перспективу (основні положення)» // Міністерство палива та енергетики України,

НАН України, 2008; 4. Маляренко В.А., Яковлев О.І, Жиганов І.Г. Розвиток біоенергетики – важливий шлях підвищення енергонебезпеки сільгоспвиробника // *Енергосбережение, энергетика, энергоаудит.* – 2007. – №12. – с.8-20; 5. Маляренко В.А. *Енергосбережение и централизованное теплоснабжение в концепции развития коммунальной энергетики* // *Енергосбережение, энергетика, энергоаудит.* – 2010. – №3. – с. 72-77; 6. Andriy Konechenkov. *Renewable energy. Focusing: Ukraine* // Renewable Energy Agency NGO (Ukraine); 7. *Renewables Global Status Report: Energy Transformation Continues Despite Economic Slowdown* // REN21 – Renewable Energy and Policy Network for the 21st century; 8. Комплекс з виробництва вугілля деревного. Технічні умови // ТУ 29.2-1832201435-001:2010; 9. Технічні умови опалювального пристрою, працюючого на твердому паливі // ТОВ «Атон АМД»; 10. Концепція «неатомного» шляху розвитку енергетики України / [www.ch20.org/ukr/nnconcept\\_ukr.pdf](http://www.ch20.org/ukr/nnconcept_ukr.pdf)

\*\*\*

УДК 339.56

Айнави Саед

## **ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ СТРАН ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук.: проф. С.А. Юрченко*

Развитие финансового сектора в настоящее время приобретает важное значение в экономике стран Персидского залива. Поэтому изучение особенностей его формирования актуально и имеет практическое значение.

Цель статьи – охарактеризовать финансово-инвестиционный сектор экономики стран Персидского залива.

Большинство стран Ближневосточного региона и, в частности, стран-членов совета сотрудничества государств Персидского залива (ССГПЗ) – Кувейт, Саудовская Аравия, ОАЭ, Оман, Катар – относятся к числу экономик с экспортосырьевой ориентацией, основанной преимущественно на нефти. Однако к концу 80-х гг. XX в. стало очевидным, что уровень доходов, получаемых от продажи нефти и нефтепродуктов, не может оставаться прежним и будет снижаться вследствие падения цен на нефть, перехода развитых стран на технологии энергосбережения, а также благодаря истощаемости запасов нефти в странах залива.

Первым перед фактом истощения нефтяных недр оказался Бахрейн, обладающий наименьшими запасами среди стран ССГПЗ, что дало ему возможность первому среди стран Залива использовать накопленный капитал и время для заложения основ экономики постнефтяного развития. Вслед за Бахрейном и другие страны Залива стали предпринимать усилия в целях избавления от нефтяной зависимости, координируя действия между собой, вырабатывая единую политику по отношению к третьим странам.



В начале декабря 2007 г. члены ССПЗ договорились о введении единой валюты (динар Залива) к 2010 г., хотя это решение вызвало разногласия среди участников, т.к. экономики их стран, кроме Кувейта, привязаны к американскому доллару. Переговоры по единому динару во многом подтолкнула нестабильность курсов ведущих мировых валют – евро и доллара, а также проблемы в экономике США. ОАЭ предложили взять на себя заботу по организации работы регионального центрального банка. Первоочередной задачей стран Персидского залива на данном этапе является увеличение золотовалютных резервов и поддержание их на высоком уровне, а также сокращение долга этих государств.

Закладка основ экономики будущего идёт в трёх направлениях: 1) диверсификация хозяйства, 2) масштабная финансово-инвестиционная деятельность по накоплению и размещению капиталов, 3) национализация кадров в ключевых сферах занятости с целью создания собственной интеллектуально-культурной среды, адаптированной к современному миру [1, с. 431].

В регионе быстро формируется рынок капитала, появляются мощные финансовые центры. В последнее время особую активность в этом направлении проявляет Бахрейн, правящие круги которого намерены превратить страну в крупнейший торговый и финансовый центр не только регионального, но и международного значения. По степени открытости экономики Бахрейн ставят на третье место в мире после Гонконга и Сингапура. Здесь отсутствуют налоги на доходы физических и юридических лиц, нет ограничений на вывоз капитала, прибыли и конвертацию валюты. Установлен беспоплатный режим ввоза сырья, полуфабрикатов и капитала для местного производства. Разрешено создание компаний со 100% иностранным капиталом и упрощена процедура их регистрации.

Крупнейший центр инвестиционной деятельности – Кувейт. Страна обладает развитым местным рынком капитала, а ее население держит на банковских депозитах больше денег, чем население Саудовской Аравии, Абу-Даби (эмират в составе ОАЭ) и Катара, вместе взятых. Кувейт – крупнейший инвестор долгосрочных капиталов за границей, однако субъектом является уже не частный капитал, а правительство.

Финансовые рынки стран Персидского залива являются наиболее эффективно действующими среди рынков развивающегося мира. В настоящее время государства Персидского залива образуют крупный финансовый центр на Ближнем Востоке. Они играют важную роль в мировом хозяйстве и обладают, несмотря на все колебания цен на энергоносители, огромным валютно-финансовым потенциалом. Страны региона имеют солидные ва-

лютные резервы, они больше, чем у Франции или Италии, и находятся примерно на уровне резервов Великобритании или Швейцарии.

Вследствие создания неблагоприятных условий для работы инвесторов стран Персидского залива на американском рынке после событий 11 сентября 2001 года все больше инвесторов из региона перемещают свои средства на европейские, азиатские и местные рынки. Например, саудовские инвесторы вывели из США огромные средства на сумму, превышающую US \$ 100 млрд. Эти колоссальные ресурсы были осторожно реинвестированы в наименее рискованные активы, типа европейских ценных бумаг и недвижимость в арабских и африканских странах, особенно в ОАЭ, Ливане и Египте. Но львиная доля акций вернулась на Саудовский рынок ценных бумаг, усилив местную фондовую биржу.

Саудовская фондовая биржа входит в двадцатку наиболее развитых фондовых бирж мира. По числу компаний, зарегистрированных на саудовском рынке ценных бумаг, а их 73, Саудовская Аравия занимает первое место среди стран регионов Персидского залива и Ближнего Востока. По числу котирующихся на бирже компаний королевство занимает третье место после Омана и Кувейта [3].

Стабильность акций и повышение показателей саудовского фондового рынка являются результатом высокой ликвидности, вызванной возвращением зарубежных капиталов саудовских инвесторов, высокими ценами на нефть на протяжении почти всего прошлого года, впечатляющими финансовыми результатами и распределением дивидендов. В области внешних инвестиций Saudi Basic Industries Corp. (SABIC) приобрела голландскую компанию DSM Petrochemicals, а в настоящее время готовится завершить две сделки по созданию совместных предприятий в Китае стоимостью US \$ 2 млрд. и US \$ 5 млрд. соответственно. Учитывая размеры страны, Саудовской Аравии как можно быстрее необходима масштабная инвестиционная инфраструктура, и с точки зрения наличности, и трансфера технологий в форме совместных предприятий, для того, чтобы еще больше ослабить зависимость королевства от нефтяных доходов. Фондовый рынок Саудовской Аравии в 2004 г. после регистрации ценных бумаг Saudi Telecom Company зарегистрировал беспрецедентный рост в размере 85%. Количество местных инвесторов выросло с фантастической скоростью с 80,000 до 500,000 и вскоре, возможно, преодолеет планку в 1 млн. человек [3].

Недавно подписанное соглашение о свободной торговле с США, привлекло в Бахрейн и другие страны региона американских инвесторов.

Катар частично открыл для иностранцев доступ на свой рынок ценных бумаг с целью привлечения дополнительных инвестиций. В ближайшие

годы здесь планируется реализовать инвестиционные проекты на сумму в US \$ 108 млрд., в которых предусмотрено участие зарубежных инвесторов [2]. Катарский министр энергетики и промышленности Абд Аллах ибн Хамад аль-Аттия обнародовал планы по инвестированию к 2012 г. US \$ 75 млрд. в несколько серьезных проектов в нефтегазовой сфере, а также в сфере развития инфраструктуры [2].

Для привлечения инвестиций Кувейт также разрешил работать на своей территории и иностранным банкам. Лицензия уже выдана BNP Paribas. Кроме того, лицензию стремятся получить отделение в Великобритании Hong Kong & Shanghai Banking Corporation (HSBC), Standard Chartered, а также находящееся в Америке подразделение Citigroup – Citibank [2].

Уникальная особенность инвестиционного климата Персидского залива состоит в том, что регион сделал первый шаг для создания единой фондовой биржи. Некоторые компании из стран Персидского залива зарегистрированы на Дубайском фондовом рынке, поскольку принадлежат инвесторам эмиратов. Запланированное открытие шлюза между Abu Dhabi Securities Market (ADSM) и другими фондовыми биржами является благоприятным знаком, свидетельствующим о том, что инвесторы на местных биржах и зарубежные инвесторы смогут воспользоваться новыми возможностями для работы на фондовом рынке региона.

Вместе с тем странам региона приходится сталкиваться с рядом серьезных проблем. Экономика многих арабских стран испытывает зависимость от конъюнктуры нефтяного рынка. Они осознают наличие дефицита во внешних инвестициях и необходимость поиска новых рынков сбыта для своих товаров. Даже Саудовской Аравии в последнее время пришлось прекратить экспорт капитала и заговорить о привлечении средств в те или иные проекты на собственной территории. Ещё одной серьёзной проблемой, тесно связанной с наследием монокультурности экономик в странах Залива является невысокий экономический рост, имеющий тенденцию к замедлению.

Таким образом, можно сделать вывод, что наряду с общепризнанной ролью стран-экспортеров нефти, страны Персидского залива образуют крупный финансовый центр на Ближнем Востоке. Они играют заметную роль в мировом хозяйстве и обладают значительным валютно-финансовым потенциалом, активно развивая и диверсифицируя свои внешнеэкономические связи.

**Литература:** 1. Социально-экономическая география зарубежного мира / Под ред. В.В. Вольского. – М.: КРОН-ПРЕСС, 1998. – 592 с; 2. И.М. Батыришин, Институт Ближнего Востока, 25 ноября 2005 г.; 3. Arab News, 07 февраля 2005 г.

\*\*\*

Акзібек'ян Г.Я.

## ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ВІРМЕНІЇ

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник: к.е.н., проф. Сідоров В.І.*

Побудова чіткої податкової системи – одна з головних умов ефективного функціонування економіки і фінансів, оскільки через податки здійснюється зв'язок між державою та її суб'єктами – юридичними і фізичними особами – відносно формування, розподілу і використання їх доходів.

На сьогоднішній день, уряд Вірменії представив парламенту країни пакет проектів нових законів, якими, зокрема, передбачається новий вигляд місцевих законів – податок за незавершене будівництво, податок на необроблені землі сільськогосподарського призначення, податок на нецільове вживання земельних ділянок, передбачених для забудовування. Ця ініціатива продиктована критичним станом як державного, так і муніципальних бюджетів [1].

Відомо, що одним з важких наслідків глобальної кризи для Вірменії стала катастрофічна ситуація з державним бюджетом, доходи якого у 2009 р., в порівнянні з 2008 р., скоротилися на 82,8 млрд. драмов, або ж на 10,9% [1]. Тому що, податкові вступи, доля яких в загальних доходах державного бюджету зазвичай вагається в певних межах, в цілому скоротилися на 95,5 млрд. драмов, або ж на 15,9% [3]. Якщо підсумовувати втрати лише по лінії тих податків, по яких зафіксований спад, то отримаємо феноменальну для Вірменії величину в 104,4 млрд. [3].

Стрибоподібне зростання наголосилося по прибутковому податку. Збори по ньому зросли на 6,5 млрд. драмов, або ж на 12,0%. Відзначається, що за останні роки вступи по прибутковому податку по темпах зростання дещо випереджали рівень середньомісячної номінальної заробітної плати, хоча остання також характеризувалася двозначними показниками зростання. Це пов'язано з тим, що свою благодійну дію надало поліпшення податкового адміністрування, розширення бази оподаткування.

Проте, не дивлячись на це зростання, питома вага прибуткового податку в об'ємі податкових доходів держави досягла лише 12% [5].

У Вірменії практикується «прогресивний» прибутковий податок, проте таким його можна рахувати лише частково: його максимальна ставка відносно низька. При доході до 80 тисяч драмов стримується 10% з суми, неоподатковуваний, що перевищує, мінімум в 30 тисяч драмов. А на суму, що перевищує 80 тисяч драмов, ставка податку підвищується вже до 20%. Для порівняння: у Швеції верхня межа ставки прибуткового податку набагато

перевищує планку в 50%, у ряді інших розвинених країн вагається в межах від 30% до 40%, доходючи інколи до тих же 50%. Разом з цим, в тих же країнах неоподатковуваний мінімум доходів так само має високе значення [1].

У Вірменії прибутковий податок починається обчислюватися з перевищення мінімуму доходів, еквівалентного 80 дол. в місяць. Відзначається, що інститут декларування доходів в Республіці Вірменія упроваджений лише для «обмеженого контингенту» громадян. Тому податок з рядових трудящих стримується без зайвих зусиль, безпосередньо в джерела, тобто в бухгалтерії працедавця. Внаслідок цього фактично ігнорується такий важливий показник, як середній дохід з розрахунку на душу сім'ї платника податків [4]. Тобто, особиста заробітна плата найдивнішим чином «трансформується» в дохід сім'ї. Але є різниця, в житті дохід сім'ї, при нинішніх зарплатах у Вірменії, може бути набагато нижча за неоподатковуваний мінімум. Наприклад, якщо в стандартній сім'ї з чотирьох чоловік працює лише один з батьків, і отримує середню по республіці заробітну плату – в межах 100 тисяч драмов, то з розрахунку на члена сім'ї дохід складає всього лише 25 тисяч драмов, тобто менше 67 дол. Виходить, що дохід даної сім'ї менше за неоподатковуваний мінімум на 5 тисяч драмов, або ж 13 дол. Проте з такої заробітної плати знову-таки стримується прибутковий податок, у розмірі 7 тисяч драмов.

Прогресивна податкова система гранично ясна. Нівеляція грошових доходів сприяє досягненню однієї з найголовніших цілей будь-якої держави – забезпеченню соціальної справедливості в країні. Стабільний розвиток економіки Швеції, традиційно високий рівень життя і відсутність бурхливих класових конфліктів в цій країні свідчить про ефективність вживаною нею податкової політики. Отже класичний приклад шведської моделі начисто спростовує думку економістів ліберального толку про недоцільність прогресивної шкали оподаткування, про її нібито негативні наслідки для економіки [2].

В розрізі доцільних груп середньодушовий дохід в місяць варіюється від 17,1 дол. для найбідніших сімей до 249,7 дол. для «найбагатших». Останній термін не випадково узятий в дужки. Але, як може вважатися «багатою» сім'я при таких доходах, з урахуванням рівня споживчих цін? Існує один яскравий приклад: у еквіваленті ринкова ціна престижного автомобіля «Mercedes Bens» в тому ж 2008 року складала 86 тисяч дол., тобто в 344 рази перевищувала середньодушовий дохід сім'ї «багача». Отже, його шанси придбати подібний автомобіль практично дорівнюють нулю.

За останнє десятиліття імпорт автомобілів до Вірменії зростав, і в кращі роки досягав двох десятків і більше тисяч одиниць. Хоча у 2009 р. завезення їх, в порівнянні з попереднім роком, відчутно скоротився – в 1,6 разу, сам об'єм імпорту (порядку 15 тисяч машин) давав наочне уявлення про емкість

даного ринку. Митна вартість завезених автомобілів також скоротилася, але складала значну цифру в 10 тисяч дол. за одиницю. І тому на ринку Вірменії вартість завезених автомобілів дорожчала, як мінімум, в 1,2-1,5 разу, а по окремих моделях досягала 40-50 тисяч дол. [1].

Навіть при різкій диференціації доходів усередині доцільної групи багатих теоретична межа, наприклад, для 1% населення вагається в межах 1 тисячі дол. на члена сім'ї в місяць. Даний дохід також не можна вважати особливо високим. До того ж враховується один нюанс. Такий розклад можливий лише за умови, якщо дохід останніх представників доцільної групи найбагатших знаходиться на рівні середнього показника попередньої групи – 140 дол. на члена сім'ї в місяць. Теоретично це можливо, проте в реальності така вірогідність виключається. Адже і в попередній групі є внутрішньо групова варіація доходів, і величина в 140 дол. є середнім показником. Отже, судячи по статистичних даних, у Вірменії багатих людей замало. Розраховуємо доходи заможних сімей у Вірменії. Якщо на основі показників доцільних груп підрахувати їх сумарний дохід, то отримаємо цифру в 1 трильйон 49,8 мільярдів драмов в рік. Тим часом об'єм роздрібного товарообігу з платними послугами на додаток, за вирахуванням державних закупівель товарів і послуг, склав в тому ж році 1 трильйон 893,8 мільярдів драмов. Різниця між цими двома показниками досягає цифри – майже 844 мільярди драмов, або, в еквіваленті, 2 мільярди 758,6 мільйонів дол.

Навіть з урахуванням покупок товарів і послуг комерційними компаніями, невеликого негативного сальдо між численними іноземних туристів і вірменських громадян, відпочивальниками за кордоном, наведений вище показник дає певне уявлення про порядок доходів багатих. Проте влада Вірменії не робить висновків про тотальне ухилення від податків [5].

На сповна «законних» умовах можна не платити податок з багатомільйонних дивідендів, оскільки останні, згідно із законом «Про прибутковий податок», віднімаються з сукупного доходу фізичних осіб. Акціонерні суспільства у Вірменії, як правило, представлені закритим типом, і, що лівова частка акцій (якщо не всі 100%) будь-якого підприємства належать лише одному зі всієї групи акціонерів. Адже ідеї народного капіталізму, що пропагуються до приватизації державної власності, після її завершення провалилися. Тому дохід від підприємства у вигляді дивідендів практично отримує вузький круг власників. Противники оподаткування дивідендів фізичних осіб в захист своєї позиції приводять один аргумент. Якщо утримувати податок з дивідендів акціонерів, то виходить, що прибуток корпорацій оподатковується двічі.

Проте податок на прибуток знаходиться в плоскості оподаткування юридичних осіб, а податок на дивіденди – в плоскості оподаткування доходів громадян. У окремих же країнах, де дивіденди акціонерів не оподатковуються, ставка податку на прибуток корпорацій встановлена, замість звичайних 20%, на більш високому рівні – 30% [5].

Схожа з цією ситуація є практично у всіх країнах, в яких різка поляризація суспільства по доходах супроводжується всемірним лобіюванням інтересів крупного бізнесу. У цих країнах, як правило, в структурі податкових доходів державного бюджету домінують непрямі податки (в основному ПДВ) сплата яких лягає на пересічних громадян, на відміну від цього, в розвинених країнах з активною соціальною політикою істотну роль у формуванні доходів державного бюджету грає саме прибутковий податок [5].

Глобальна криза показала, що чітко виявилися уразливі сторони економіки Вірменії: її слабка диверсифікація і висока міра концентрації, що перешкоджає здоровій конкуренції, залежність від приватних трансфертів ззовні, серйозні диспропорції в зовнішньоторговельній діяльності. Податкова система у Вірменії є в цілому сприятливою для бізнесу. На відміну від податкових систем в деяких інших країнах СНД, система Вірменії є структурованою, що велику частину податків на федеральному рівні і поступає безпосередньо до бюджету.

*Література:* 1. <http://www.custom.com>; 2. U.S. Department of state (Diplomacy in action); стаття: «Armenia economy»; 3. David O.Beim (Columbia University): «Emerging Financial Markets»: chapter7 (The trouble with banks: the epidemic of systemic failures); 4. Emil Danielyan стаття: «World economic crisis, Armenia into recession»; 5. Tigran Daftyan news:»Economic Development Policy»



УДК 332.12

Алексеева Т.І.

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Харківський торговельно-економічний інститут  
Київського нац. торговельно-економічного університету*

На сьогоднішній день склалася особлива загальносвітова геополітична ситуація, в якій суверенітет будь – яких, навіть найпотужніших країн, вже не відіграє тієї ролі, яку він грав раніше. Все більш очевидним стає те, що майбутні світові зміни відбуватимуться на основі чергового переділу світу шляхом створення потужних регіональних систем, які потенційно зможуть забезпечити значно більшу керованість глобальними процесами сучасності.

Проблеми регіоналізму розглядаються в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, М. Гетьманчука, О. Кукарцева, В. Мельника, В. Нагорної [2, 3, 4], Г. Яомото, Г. Пехле тощо.

Курс на європейську інтеграцію є природним наслідком здобуття Україною незалежності. Її мета – створити умови для вступу України до спільноти європейських розвинутих країн шляхом масштабних внутрішніх перетворень. Тому актуальним для України є участь у цих процесах, що дозволить їй ефективно використовувати світові надбання і загальними зусиллями вирішувати існуючі і майбутні проблеми.

За результатами соціологічних опитувань, курс на європейську інтеграцію знаходить підтримку у більшості населення України. Водночас українське суспільство ще недостатньо проінформоване про структуру і діяльність ЄС, критерії набуття статусу члена цієї організації, переваги та можливості, які можуть отримати українські громадяни від поглибленої співпраці з ЄС, про перспективи вступу України до Європейського Союзу.

Проблема регіоналізації далеко вже не нова на Заході, але в Україні її почали вивчати зовсім недавно. Це зумовлене тим, що процеси глобалізації, які захопили весь світ, підштовхують нас до вступу до Європейського Союзу, країни якого вже давно практикують регіоналізацію.

Україна співпрацює з багатьма країнами шляхом розвитку двосторонніх міждержавних відносин з прикордонними країнами, Росією, країнами Східної Європи, країнами ЄС, США, Японією, Китаєм, країнами, що розвиваються, країнами ОПЕК, НІК, Індією, країнами Латинської Америки і Африки. Україна прагне здійснювати економічні зв'язки зі східноєвропейськими країнами: Польщею, Чехією, Словаччиною, Угорщиною, країнами Балтії й іншими, з традиційними партнерами в Канаді, Азії й Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, зокрема з близьким сусідом – Туреччиною, а також Китаєм, Індією, В'єтнамом, Республікою Корея, Ізраїлем, однією з найбільш розвинутих країн світу – Японією та ін. Наполегливо вимагають активізації зовнішньоекономічних зв'язків з країнами Африки і Латинської Америки.

Щодо міжнародних економічних інституційних структур, то Україна є членом СБ, МВФ, МОП, ЮНІДО, ПРООН, ГАТТ/СОТ і багатьох інших спеціалізованих економічних установ ООН, входить до складу таких регіональних об'єднань, як СНД, ОЧЕС, ЦЕІ та інших, сприяє розвитку інтеграційних процесів у Балто-Чорноморському регіоні і т.д.

Особливість України полягає в тому, що їй доводиться водночас вирішувати кілька досить складних проблем:

- утвердження своїх позицій у світовій співдружності як суверенної незалежної держави через подолання суттєвих як внутрішніх, так і зовнішніх перешкод на цьому шляху;



- утвердження своїх позицій як суб'єкта міжнародних економічних відносин в інституційно збалансованому світовому господарстві;
- просування в європейський і євроатлантичний економічний простір з пріоритетним наміром вступити у перспективі до ЄС;
- розвиток дво- і багатосторонніх відносин з країнами Центральної і Східної Європи через інтеграційні зв'язки;
- упорядкування взаємозв'язків з країнами Співдружності Незалежних Держав, особливо з Російською Федерацією.

Саме цьому учасниками «Універсалу національної єдності» було визначено пріоритетність євроатлантичного напрямку української зовнішньої політики. Але слід зазначити один, але найголовніший момент, який дасть поштовх для майбутнього розвитку нашої країни. Він полягає в тому, що головною політикою Європи на даному етапі є розвиток зовнішньої міжрегіональної співпраці. Про це явище свідчить політика сусідства ЄС під назвою «Ширша Європа [5].

Таким чином, щоб стати повноправним членом ЄС, Україні необхідно направити свої зусилля на організацію міжрегіонального співробітництва, що дасть змогу вирішити велику кількість питань, зокрема, розвиток регіонів і як наслідок, підвищення рівня благополуччя всієї країни.

**Література:** 1. Постанова від 29 квітня 2002р. № 587 Кабінету Міністрів України «Програма розвитку євро регіонів» // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua); 2. Гетьманчук М., Кукарцев О. Регіоналізація Європи: практика і теорія // [www.franko.lviv.ua](http://www.franko.lviv.ua); 3. Мельник В., Скочиляс Л. Політична регіоналістика: предметне поле і теоретико-методологічні основи. // Вісник Львівського університету. Серія філософські науки. – № 4 – 2002. – 352 с; 4. Нагірна В.Н. Регіональний розвиток України у контексті Європейської інтеграції (суспільно-географічний вимір) // Український географічний журнал. – №3 – 2005. – с. 24-32; 5. Транскордонне співробітництво через нові східні кордони ЄС // [www.transfront.cv.ua](http://www.transfront.cv.ua)

\*\*\*

УДК 338.1(536.2)

**Антоненко В.Г.**

## **ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ АРАБСЬКИХ ЕМІРАТІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна  
Наук. керівник: д. е.н., проф. Левківський В.М.*

Найбільші у світі поклади нафти та значні природного газу були та залишаються основою економічного розвитку країн Близького Сходу. Але в регіоні Перської затоки виділяється група країн, які використовуючи в своєму розвитку ресурсний фактор, змогли досягти суттєвих економічних успіхів.

Об'єднані Арабські Емірати – один з найбільших в регіоні експортерів нафти й газу. Близько 10% розвіданих світових запасів нафти розміщені в зазначеній країні згідно з дослідженнями університету Об'єднаних Націй в лютому 2010 року [1]. Використовуючи природні ресурси за короткий проміжок часу (близько 50 років) ОАЕ, стикаючись зі значною кількістю проблем, змогли трансформуватися на країну, що швидко модернізується, та яка швидко стає одним з ключових гравців на міжнародному економічному просторі. Важлива роль, яку відіграють ОАЕ у функціонуванні світової економіки та недостатня наукова розробка питань трансформації країни обумовлює актуальність дослідження. На думку автора також дослідження може бути корисним для інших держав, де ресурсний фактор відіграє значну роль.

Економіка ОАЕ останні 40 років зростала за вражаючою середньою річною реальною ставкою у 5,5%. Зростання ВВП у 70х роках було найбільш швидким, а у 80х та 90х роках – нестабільним, відображаючи зміни світових цін на нафту. Протягом останніх років зростання прискорилося оскільки ціни на нафту досягли нового високого рівня. Згідно з даними Світового банку, реальне зростання ВВП у 2005 – 8,2%, 2006 – 9,4%, 2007 – 7,6%, 2008 – 7%, 2009 – 5%. Очевидно, що фінансова криза та загальне уповільнення світової економіки вплинуло на ОАЕ. В 2010 році зростання економіки в ОАЕ очікується на рівні 7%. При цьому доля нафти у ВВП в 2009 році складала лише 30%, тоді як лише чотири роки тому цей показник перевищував 35%, а в 1974 році взагалі перевищував 80% [1]. Приблизно 60% нафти та майже весь газ з ОАЕ експортується до Японії, що певною мірою впливає на економічну політику країни.

Однією з ключових особливостей є те, що Об'єднаним Арабським Еміратам вдалося досягти політичної стабільності. Виявлено активну участь уряду у перетворенні держави. Уряд ОАЕ, використовуючи плани, поступово направив економічну політику в сторону все більшої лібералізації національної економіки. Він готував закони, які підтримували приватне підприємництво та приток іноземного капіталу. Головна мета, яку переслідувала урядова політика, була в створенні диверсифікованого виробництва, що зменшувало залежність ОАЕ від постачань нафти на світовий ринок. Крім того, закони регламентували притік іноземної робочої сили, необхідної для національного господарства. Ці та інші заходи уряду сприяли перетворенню як галузей матеріального виробництва так і сфери послуг.

Варто особливу увагу приділити створенню та діяльності вільних економічних зон, де іноземний капітал отримав право на необмежений вивіз прибутків (при мінімальному податковому навантаженні для національного та зарубіжного підприємництва). До найбільш успішних та привабливих

вільних економічних зон можна віднести «Джебель Алі» в еміраті Дубаї. Стабільне законодавство, високорозвинені комунікації та транспортні мережі сприяли тому, що сьогодні в цій вільній економічній зоні нараховується більше двох тисяч компаній з 97 країн світу [2].

Іншою не менш важливою особливістю Об'єднаних Арабських Еміратів є те, що зростає їх роль на світовому ринку золота, завдяки тому, що основними споживачами золота є азійські країни, де ОАЕ проводять досить активну політику. ОАЕ та Індія взаємодіють на світовому ринку золота, доповнюючи та конкуруючи з Бельгією, Великобританією та іншими європейськими країнами.

Унікальна особливість інвестиційного клімату країни полягає в тому, що зроблено кроки в рамках РСАДПЗ для створення єдиної фондової біржі. Навіть зараз деякі компанії з країн Перської затоки зареєстровані на Дубайському фондовому ринку, оскільки належать інвесторам з ОАЕ. Запланована єдина фондова біржа надасть місцевим та іноземним інвесторам нові можливості для роботи на фондовому ринку регіону [2].

Як член ради співробітництва арабських держав Перської затоки, ОАЕ приймають участь у широкому колі заходів, сфокусованих на питаннях поглиблення економічної інтеграції в рамках РСАДПЗ: розробка спільної цінової політики, інвестиційна діяльність, банкова та фінансова сфера, транспорт та телекомунікації та інші. Маючи введений в дію в січні 2003 року митний союз ОАЕ обговорюють подальші кроки поглиблення економічної інтеграції в тому числі й введення єдиної валюти.

Важливою відмінною рисою ОАЕ є те, що на сучасному етапі її розвитку прибутки від нафти використовуються не лише для диверсифікації національного виробництва, а й для перетворення країни на міжнародний центр фінансово-кредитних та туристичних послуг. В ОАЕ досягнуто важливих соціально-економічних змін. В перспективі положення ОАЕ вбачається досить стабільним.

**Література:** 1. Nyarko Yaw. *Some lessons in economical development/ Nyarko Yaw. – United Nations University Working paper #2010/11, 2010;* 2. Shihab Mohamed. *The United Arab Emirates/ Shihab Mohamed. – Oxford economics, 2008*

\*\*\*

**АРАБИЯТ РААД**  
**ИОРДАНИЯ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ:**  
**ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина*  
*Науч. рук.: к.э.н., доц. Гасим Салах*

Место страны в современной системе мирохозяйственных связей определяется совокупностью предпосылок: географических, исторических, социально-экономических, политических и др.

Место Иордании в мирохозяйственных связях определяется рядом особенностей. Иордания – небольшое государство с населением 5,9 млн. чел. и территорией 89342 кв. км [1]. Трудности развития экономики Иордании связаны с тем, что, во-первых, около 90% территории Иордании занимают пустыня и полупустыня, что создает значительные трудности для развития сельского хозяйства. Во-вторых, в Иордании отсутствуют основные энергетические минеральные ресурсы: газ импортируют из Египта; нефть – из Ливии. Среди природных ископаемых значительны запасы только фосфатов. Важное значение для экономики страны имеют рекреационные ресурсы, на основе которых она развивает туризм.

Серьезной проблемой экономического развития Иордании являются внешнеполитические факторы, которые перманентно влияют на экономическую ситуацию на Ближнем Востоке.

Несмотря на ограниченность природных ресурсов и влияние внешнеполитических факторов Иордания успешно интегрирована в мировую экономику во многом благодаря открытости национальной экономики. Согласно классификации Мирового Банка Иордания относится к странам с относительно открытой экономикой с долей экспорта в ВВП более 35% [2].

Исходя из вышеописанных черт национальной экономики, Иорданию следует классифицировать как страну с малой открытой экономикой. Под малой открытой экономикой понимается экономика страны, на которую оказывают большое влияние экономики других стран, но которая практически не оказывает влияния на экономическое развитие других стран [3]. Именно эта особенность национальной экономики Иордании накладывает отпечаток на характер ее мирохозяйственных связей.

Внешнеторговый баланс Иордании имеет хронический дефицит. В экспорте 38% приходится на сырьевые товары и продукцию сельского хозяйства, 62% на обработанные изделия. Главные статьи экспорта – фосфориты и калийные соли, продукция химической и фармацевтической промышленности, текстильные и швейные изделия, цемент.

Основные внешнеторговые партнёры Иордании по экспорту – США (12,2%), Ирак (11,9%), Индия (10,9%), Саудовская Аравия (7,1%). В импорте 52,8% приходится на сырьё и полуфабрикаты, 19,4% – на машины и оборудование, 27,8% – на различные потребительские товары, главные статьи его – сырая нефть, продукция машиностроения, продовольствие. Более 1/3 импорта поступает из стран ЕС, в т.ч. 9,2% из Германии. Другие важные партнёры Иордании – Ирак (14,1%), США (8,2%) [4].

Важное место в формировании внешнеэкономических связей Иордании отведено инвестициям, что обусловлено заинтересованностью привлечения как можно большего объема иностранного капитала. Понимая ограниченность возможностей национальных инвесторов, иорданское законодательство рассматривает иностранного инвестора как одну из ключевых фигур в развитии экономики страны.

В подтверждение стратегической направленности инвесторам предоставляются различные выгоды, которые создают привлекательную деловую инвестиционную среду. Примечательно действие американского Соглашения о свободной торговле, ратифицированное в 2001, которое дает доступ к американским рынкам. Это означает свободный от налогов и квот доступ к американским рынкам в так называемых, одобренных инвестиционных зонах (QIZ), и беспопшлинный доступ к рынкам ЕС. Выход на рынки более чем 10 арабских стран упрощен Арабским Соглашением о свободной торговле.

Иордания также имеет двусторонние соглашения и протоколы сотрудничества с более чем 20 странами, и является членом Агентства многосторонних инвестиционных гарантий (MIGA). Также создан Пакет стимулов и льгот, чтобы поощрить инвестиции в Королевстве, а именно: проекты освобождены от налога соцобеспечения и налога на доходы на 25%, 50%, и 75% в течение десятилетнего периода в зависимости от местоположения и сектора проекта. Импортированные основные фонды освобождены от таможенных пошлин и налогов на 100%, и импортированные запасные части для основных фондов освобождены от выплат и налогов до 15% общей стоимости внеоборотных активов [5].

Таким образом, Иорданию следует отнести к странам с высоким уровнем открытости экономики, которая стремится максимально использовать ограниченные возможности национальной экономики и преимущества от привлечения в нее инвестиций.

**Литература:** 1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Иордания>; 2. [http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Mev\\_ukr/c2.html](http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Mev_ukr/c2.html); 3. <http://www.ereport.ru/articles/macro/macro29.htm>; 4. <http://www.profishop.lv/rus/ekoan/azija/5136/э>; 5. <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=160>

\*\*\*

**Басенко В.М.**  
**ФОРМУВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ**  
**У ЄВРОПІ ЯК ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*  
*Наук. керівник: к.т.н., проф. Матюшенко І.Ю.*

Кластерне моделювання бізнесу припускає об'єднання взаємозв'язаних компаній у регіональні центри спеціалізованих компаній з концентрацією на певній території [1, 4]. Кластери спрямовані на створення сприятливого середовища для інновацій і вдосконалення нових ідей і напрямків розвитку в мережі компаній, що співробітничать, і організацій. При глобалізації економічних процесів виникає необхідність у синтезу сильної динаміки внутрішніх зв'язків і економічної ефективності, що дозволяє розвинути високотехнологічні кластери [1, 4]. Крім того, кластери дають можливість використовувати плоди глобалізації малим і середнім бізнес-підприємствам і відкривають доступ до «ноу-хау» і інноваціям [1].

Мотивація Європейського розвитку в системі кластерних технологій обумовлена відставанням в інноваційному розвитку від США й країн Азії [1], а кластери як каталізatori процесу інновацій спрямовані на розвиток і процвітання, тому модель кластерного ведення господарювання стала так популярна в Європі. Економіка Європейського союзу взаємозалежна з ринковою економікою і є продуктом ринкової економіки. Саме тому взаємовідносини підприємств і організацій усередині кластера дозволяють удосконалити технологічну кооперацію, контролювати витрати, спеціалізоване проводити навчання робочої чинності, створювати маркетингову стратегію й здійснювати пошук інвестицій, що підвищує виживаність підприємств в умовах ринкової економіки й зміцнює ринкову економіку [1].

Звичайно кожна країна вибирає для себе найефективнішу модель господарювання, кластери являють собою одну з таких моделей, при цьому кожна Європейська країна розробляє її у відповідності зі своєю специфікою. Великобританія, наприклад, розв'язала не створювати нові кластери, а зміцнити існуючі регіональні ресурси, стимулюючи взаємовідносини бізнесу й академічного середовища. Франція створює кластери як партнерські групи: промислові групи, дослідні центри, університети, взаємозалежні між собою. Німеччина навпаки відмовилася від меншої централізації й кластери створювалися стихійно, але одержавши державну підтримку відбувся великий ріст нових груп кластерів. Росія затвердила Концепцію кластерної політики РФ, включаючи мети, завдання й сприяння в розвитку інновацій, а також регіони розвитку [3].

Підтримка держави у формуванні кластерних технологій бізнесу дуже важлива, особливо з урахуванням специфіки кожного регіону і його розвитку, який повинний будуватися виходячи з державної політики розвитку країни й регіонів. Для України це особливо важливо, оскільки вона вибрала європейський шлях на інтеграцію розвитку країни. Крім того багато європейців уже не тільки мають, але й реалізують свої програми національної кластеризації. Усе це стало особливо актуально після прийняття й остаточного затвердження в Стокгольмі 21 січня 2008 року Європейського Меморандуму про кластери [1].

Метод мотивації є основним в об'єднанні підприємств у кластери. Для довгострокового існування важливою умовою є постійний приплив інвестицій, тому мотиваційним фактором для сприяння подальшої ефективності є інвестиційна політика органів влади [1]. Органи влади створюючи інвестиційну стратегію розвитку регіону визначають пріоритетні напрямки й згідно обраних пріоритетних напрямках створюються інвестиційні проекти, які й одержують державну підтримку. У такий спосіб державна підтримка інвестиційних проектів одержує прямий взаємозв'язок із кластерними технологіями і є стимулом для приватних інвесторів і осіб зацікавлених у вкладенні коштів в інвестиційні проекти. Створити й вижити в існуючій положенні економіки в Україні можуть лише сильні власники за підтримки регіональної влади, при цьому власник бере на себе більшу частину ризиків і витрат, а регіональна влада надає багатоманітну підтримку й гарантії зі збоку держави.

Як будь-який інвестиційний проект неможливий без документації, так і кластерні технології неможливі без нормативної бази, що опирається на законодавчі акти України й нормативно-правові документи кожного окремого регіону з урахуванням пріоритету інвестиційної спрямованості. Саме нормативно-правова основа кластерного розвитку економіки дозволить створити економічно сильні кластерні промислові групи по важливих галузях регіонів України й сприяти процвітанню країни.

В Україні ініціативу по впровадженню кластерів узяв на себе відомий український економіст – Станіслав Іванович Соколенко. Він допомагав формувати кластери на Хмельниччині в сфері швейних, харчових, будівельних, туристичних і зелених сільськогосподарських компаній. У своїх публікаціях і статтях він розкриває мети й необхідності створення кластерів в Україні [2]. Соколенко посилається на ефективні кластерні ініціативи Прикарпаття, Поділля, Полісся, Севастополя [2]. По суті створення кластерів це прототип механізму проектного менеджменту і являє собою форму централізованого об'єднання й керування для досягнення цілей економічного розвитку. Крім того в Європейському Меморандумі про кластери сказано, що

кластери є не єдиними відповідями Європи на розвиток сфери інновацій [1], це один з засобів економічного розвитку й кожна країна повинна визначити для себе необхідність і міра розвитку кластерів і застосовність їх до економіки й регіональному розвитку.

Будь-який позитивний досвід Європи й інших країн, у тому числі клас-терне інтегрування інновацій, потрібно правильно застосовувати, викорис-тавши для економічного розвитку країни, при цьому важливо усвідомлюва-ти у тому, що це не панацея, а один з методів розвитку інвестиційних проє-ктів, є інші методи, які також потрібно вивчати й застосовувати у взаємо-зв'язку із програмою економічного розвитку країни й застосовне до кожного регіону України, вивчивши якому регіону і які методи більш доцільні в про-грамі загального розвитку країни. Розробити необхідні нормативно-правові основи для кластерного розвитку. Для оцінки ефективності кластерів у тієї або іншій сфері й регіоні було б позитивно провести аналіз економічної ефе-ктивності по фінансових складових на Хмельниччині або Прикарпаття, По-лісся, Севастополі з метою можливого застосування цього досвіду в інших регіонах і в інших галузях промисловості.

**Література:** 1. *Европейский Меморандум о кластерах.* – 2008, – 6 с.; 2. Соко-ленко С.І. *Стратегія конкурентоспроможності економіки України на основі інтеграційних систем–кластерів.* – Севастополь, ТОВ «Рібест», 2006, – 37 с.; 3. *Законы. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осущес-твляемой в форме капитальных вложений / Федер. закон: по состоянию на 24 июля 2007.*; 4. Соколовська Й.П. *Кластерна стратегія розвитку бізнесу: світо-вий досвід та практика в Україні // Проблеми та перспективи розвитку під-приємництва в Україні: Матеріали III Міжнародної науково-практичної кон-ференції.* – К.: КНТЕУ, 2007. – с. 241-242.

\*\*\*

УДК 339.972

Басов Д.В.

## БРАЗИЛЬСКАЯ И МЕКСИКАНСКАЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*ХНУ имени В.Н. Каразина*

*Науч. рук.: к.г.н., проф. Казакова Н.А.*

90-е годы прошлого столетия стали поворотной вехой в социально-эко-номическом развитии Мексики и Бразилии. Для этих двух латиноамери-канских стран они ознаменовались резким переходом к модели открытой рыночной экономики, «раскрепощенной» от государственного участия и кон-троля. Сегодняшние экономические успехи этих стран – результат струк-турных реформ, обеспечивших модернизацию всего хозяйственного меха-



низма. Особенностью этих двух «восходящих гигантов» является большой внутренний рынок, задающий важный ориентир в стратегии национального развития. Имеются немалые возможности для экспорта, формирования военного потенциала и т.п.

В мировой центрo-периферической системе отношений крупные страны Юга (или Востока) обычно относят к регионам Полупериферии. В Латинской Америке к таким странам, несомненно, относятся Бразилия и Мексика. Среди государств континента на их долю приходятся 52% населения, почти 60% ВВП, более 60% экспорта и львиная доля зарубежных инвестиций. Они обладают крупными природными ресурсами и запасами полезных ископаемых. Их габариты и показатели весомы не только в рамках Латинской Америки, но и на мировом фоне.

В историческом плане процесс модернизации в Бразилии и Мексике развивался по-разному. В первой четверти XX в. Мексика прошла через масштабную буржуазно-демократическую революцию (одну из немногих в Латинской Америке), что помогло в конце концов провести серьезную аграрную реформу, сломать систему латифундизма, национализировать нефтяную отрасль и тем самым открыть дорогу независимому развитию. Не сразу сложилась и полноценная демократия – на политической сцене долгие десятилетия царила Институционально-революционная партия [1].

В отличие от «испанской» Латинской Америки, история Бразилии, как бывшей португальской колонии, протекала более спокойно, хотя наследие рабовладения и расово-этнической розни давало о себе знать. Долгое время хозяйство огромной страны прозябало лишь на экспортной монокультуре (кофе). В 60-70-е годы XX в. заговорили о «бразильском экономическом чуде». В этот период стала складываться модель самостоятельного национального развития, хотя она еще отличалась противоречивостью: жесткое государственное регулирование сочеталось с чрезмерной свободой иностранных инвестиций и заимствований извне (что обернулось возникновением долговой проблемы), оставался немалый объем сырьевого экспорта, углублялось социальное неравенство. Затем последовало примерно десятилетие неолиберальной политики, в результате чего страна прошла через три значительных финансовых кризиса. Но уже с конца 90-х годов происходит постепенный отход от неолиберальных догм и совершенствование курса независимого развития – модернизации, более сбалансированной как в экономическом, так и в социальном плане.

Бразилия и Мексика – это типовые модели развития, рассматривая которые, фиксируются как их сходства, так и значительные различия. Сходство (помимо масштабов) состоит в общем направлении модернизации и не-

малой продвинутой по этому пути. Различия же – в характере модернизации, широте ее охвата и ряде характеристик, которые определяют, так сказать, её качество [1].

В Бразилии хозяйственный комплекс в большей мере ориентирован на нужды внутреннего рынка, что вполне естественно для крупной страны. Национальное производство на 90% удовлетворяет внутренний спрос на промышленные товары и на 80% – на машины и оборудование. Экспортный сектор занимает относительно скромные позиции (24-е место в мире по доле в ВВП), но в последнее время заметно растет. Достаточно сказать, что страна является одним из лидеров по экспорту среднемагистральных самолетов, автомобилей, железной руды, мяса и другой продукции.

В Бразилии имеет место очень широкий отраслевой спектр развития – от классических индустриальных секторов и продвинутых агротехнологий до предприятий и центров современного хай-тека. Интенсивный процесс индустриализации сочетается с быстрым прогрессом инновационной среды – авиакосмическая отрасль, биотехнология, информатика, альтернативная энергетика [3].

Одним из ведущих приоритетов развития в Бразилии все более становится социальная сфера. Это особенно важно для страны, которая долгое время отличалась вопиющими социальными контрастами. Сегодня более половины доходов бюджета в стране направляется в социальную сферу. Проведена масштабная реформа системы образования, наблюдаются сдвиги в системе здравоохранения и социального обеспечения [2].

В Мексике же, при общей (в целом) развитости, мы имеем иную картину, отмеченную различными диспропорциями. Роль вывоза в хозяйстве столь крупной страны несоразмерно велика – доля экспортных операций в ВВП близка к одной трети. Именно экспорт является основным двигателем мексиканской экономики. И хотя в этом экспорте представлены промышленные товары, в том числе высокотехнологичные, однако, во-первых, этот анклав (где преобладают филиалы иностранных компаний) мало влияет на внутреннее сектора; во-вторых, доля высокотехнологичной продукции в нем имеет тенденцию к уменьшению. В-третьих, инновационный потенциал экспортного сектора формируется, главным образом, извне, и страна является нетто-импортером высокотехнологичных товаров. И с этой стороны, и в плане сбыта Мексика все сильнее зависит от внешнего рынка (прежде всего, североамериканского).

В Мексике происходит уклон в сторону информационно-сервисной экономики, характерной для США. Так, доля третичного сектора в стране составляет 64% (в США – 71%), а наиболее динамично развиваются сферы

связи и финансовых услуг. В целом, Мексика вполне вписывается в «микро-электронную волну» современного научно-технического прогресса, но, похоже застряла на ней (так называемый 5-й технологический уклад). Бразилия же подбирается к 6-му – условно-технологическому укладу (биотехнологии, нанотехнологии новые конструкционные материалы и пр.).

Значительно меньше внимания, чем в Бразилии, уделяется в Мексике и социальным аспектам модернизации – образованию, здравоохранению, обеспечению занятости и т.п. Между тем социальные диспропорции в стране растут, так же как разрывы в уровне жизни между различными штатами. Социальная напряженность сопровождается разгулом наркоторговли и криминалитета [1].

Сравнивая оба варианта развития с точки зрения их перспективы, отдается предпочтение Бразилии. Конечно, в Мексике идет процесс модернизации с активным включением в мировой (прежде всего, североамериканский) контекст. Не случайно один из сценариев возможного развития Мексики предполагает эрозию национальной сферы НИР и в конечном счете – поглощение наиболее продуктивных секторов мексиканской экономики Соединенными Штатами Америки. Не слишком оптимистичны прогнозы социальной и политической эволюции страны.

Бразильская же модернизация обещает гораздо более благоприятные результаты, ибо ее источник находится внутри, развитие происходит прежде всего при опоре на собственные силы, а в социальном плане оно становится более сбалансированным. И это при том, что имеются еще неиспользованные большие резервы ускорения: неосвоенность значительной территории, недавно открытые запасы нефти, возможность проведения эффективной аграрной реформы, сравнительно низкая норма накопления (21%), которая может быть увеличена [2].

Мексика предпочла «присоединительную» модель модернизации, при которой на первый план выходит экспортный сектор, становящийся локомотивом развития. Заняв ту или иную нишу на мировом рынке, он дает импульс совершенствованию технологий, обеспечивает накопления для инвестирования в сопредельные сектора, что способствует облагораживанию экспорта, а затем и прогрессу других отраслей. Такой вариант более характерен для сравнительно небольших стран.

Бразилия же выбрала «разъединительную» стратегию развития, суть которой заключается в осторожном отношении к открытому внешнему рынку, где главенствуют более развитые экономики; в тактическом ограничении связей с внешним рынком, как бы во временном отсоединении от него. Упор делается на развитие рынка внутреннего, импортозамещение, совершенст-

вание технологий, наращивание конкурентоспособности – и лишь после этого, по мере готовности, происходит полноценное включение во внешне-экономическую среду. Сегодня этой стратегии придерживаются также Китай, Индия и некоторые другие государства [1].

Нельзя сказать, что будущее этих двух стран безоблачно, однако прогнозы большинства экспертов касательно перспектив этих «восходящих гигантов» в целом пока остаются оптимистичными.

**Литература:** 1. Давыдов В.М., Бобровников А.В. Роль восходящих гигантов в мировой экономике и политике (шансы Бразилии и Мексики в глобальном измерении). – М.: «ИЛА РАН», 2009. – 234с; 2. Окунева Л.С. Бразилия: особенности демократического проекта. Страницы новейшей политической истории латиноамериканского гиганта. – М., 2009. – 823 с.; 3. Сизоненко А. И. Бразилия: новая книга о «стране будущего». – Минск, 2010. – 244 с.



УДК:330.322.047

**Бережний О.Г.**

## **ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІКУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник: д.е.н., проф. Довгаль О.А.*

Актуальною задачею сьогодні є аналіз існуючого досвіду регулювання іноземних інвестицій у приймаючих країнах світу з метою потенційного її застосування в українській практиці. Сучасний стан припливу іноземних інвестицій в економіку України, а також великі масштаби відтоку національного капіталу за рубіж вимагають розробки і вживання адекватних заходів по стимулюванню залучення інвестицій як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні. У загальному значенні інвестиційна діяльність – це сукупність дій громадян, юридичних осіб і держави, спрямованих на довгострокове вкладення капіталу. Відношення, що виникають у процесі здійснення нерезидентами інвестиційної діяльності на території України, регулюються Законами [1, 2], іншими законодавчими актами і нормативними документами, а також міжнародними договорами України. І якщо правила, встановлені яким-небудь міжнародним договором, відрізняються від українських, то застосовують міжнародні.

Залучення іноземного капіталу дійсно стало одним із джерел фінансування структурних реформ української економіки, впровадження нових технологій, підвищення конкурентоспроможності продукції, створення нових підприємств і робочих місць. Активізація інвестиційної діяльності дозволила досягти певних результатів.

В інвестиційному рейтингу регіонів України за підсумками 2009 р. Харківська область зайняла 3 місце після м. Києва та Донецької області. Підприємства області мають прямі іноземні інвестиції з 46 країн світу. Керівництвом області надається всяляка допомога іноземним інвесторам в реалізації інвестиційних проєктів на Харківщині. Так, активізації процесу нарощування економічного потенціалу Харківщини сприяє функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності на території м.Харкова і спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності Технопарк «Інститут монокристалів» [3].

Для поліпшення інвестиційної привабливості регіону, першочергового залучення іноземних інвестицій у пріоритетні галузі економіки, створення рівних умов для всіх суб'єктів інвестиційної діяльності та збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій в області важливе місце в регіональній інвестиційній політиці на перспективу займають розробка та реалізація Регіональної програми розвитку інвестиційної діяльності «Харківщина інвестиційна-2010» та реалізація і використання переваг, які надає спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Харкова;

В той же час існує ряд проблем правового й організаційного характеру:

- В першу чергу, це не зовсім чітка система надання прав і гарантій інвесторам. Для іноземного інвестора наявність стабільних соціальних, економічних, правових умов поряд з наявністю стабільного ринку збуту і рентабельності проєкту має пріоритетне значення у порівнянні з наданням пільг з оподаткування;

- По-друге, недостатня розвинутість ділової інфраструктури, включаючи слабкість фондового ринку, страхових і заставних механізмів, низький рівень консалтингу;

- По-третє, критична позиція міжнародних фінансових організацій щодо вільних економічних зон, спеціальних режимів інвестиційної діяльності та інших територіальних економічних преференцій;

- По-четверте, територіальні диспропорції надходження інвестиційних ресурсів погіршують стан залучення іноземного капіталу в окремі галузі економіки або підприємства;

- По-п'яте, нестабільність і суперечливість законодавства та нормативного регулювання як на центральному, так і місцевому рівнях, які не сприяють зростанню інвестиційної і ділової активності, в тому числі за участю іноземних партнерів та інвесторів.

Крім того, на регіональному рівні місцеві органи влади повинні активніше використовувати усе коло інструментів (зокрема, ТПР, технопарки тощо), наданих державою як економічних, так і політичних, для проявлен-

ня свого рішучого бажання створити максимально сприятливі умови для інвестування іноземного капіталу в своєму регіоні [4]. Спеціальний режим інвестиційної діяльності в місті Харкові є прикладом реалізації державної політики стимулювання залучення інвестицій і інновацій на регіональному рівні. З 77 підприємствами укладено інвестиційні договори (загальна вартість – 339,4 млн. дол.). З них 62 підприємства реалізують інвестиційні договори загальною вартістю 312,1 млн. дол.

Підприємствами-суб'єктами спеціального режиму інвестиційної діяльності на території міста Харкова залучено інвестицій на загальну суму 111645,8 тис. дол., у тому числі 31045,9 тис. дол. (або 27,8%) – іноземні інвестиції. Іноземні інвестиції надійшли з 18 країн світу, частку інвестиційних проєктів профінансовано за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій.

Управліннями облдержадміністрації вживаються заходи до активізації роботи районних державних адміністрацій із залучення іноземних інвестицій у сільську місцевість. Завершено розробку карти інвестиційних пропозицій підприємств області, які потребують залучення іноземного капіталу.

Стратегічно важливим для розвитку Харківської області є створення дієвих механізмів залучення іноземних інвестицій у стратегічні для регіону галузі, що можуть і повинні стати «точками зростання» при реалізації техно-промислової стратегії України. До цих галузей, насамперед, відносяться: фармакологія, турбінобудування, машинобудування, матеріалознавство та програмування.

На Харківщині необхідно розпочати підготовку економічних обґрунтувань створення транснаціональних корпорацій у авіаційному виробництві, у виробництві турбін та електрогенераторів, електричного та електронного устаткування, бронетехніки, систем управління складними технічними об'єктами, деяких видів верстатів та спеціального обладнання, продукція яких вже сьогодні відповідає світовому рівню за співвідношенням «ціна-якість» [5].

*Джерела:* 1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 р. №93/96-ВР. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg;> 2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 р. № 1560-XII. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg;> 3. Матюшенко І.Ю., В.П. Божко, М.А. Швердін. Міжнародні інвестиції: регулювання та розрахунки. Монографія. – Харків: Нац. аерокосмічний ун-т «Харк. авіац. ін-т», 2002. – 279 с.; 4. Практичні аспекти інвестиційної політики на місцевому рівні // Інститут реформ: За ред. М. Дацишина. – К.: Інститут Реформ, 2003. – 48 с. 5. Матюшенко І.Ю., Коноваленко І.А. Високі технології – визначальний напрям розвитку експортного потенціалу Харківської області // Вісник Харківського національного університету. – 2002. – № 575. – с. 326–332.

\*\*\*

**Бортнюк Т.Ю.**

**КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ СТАЛОГО  
ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ**

*Волинський нац. університет ім. Лесі Українки  
Наук. керівник: д.е.н., проф. Павлов В.І.*

Розвиток економіки України значною мірою залежить від вирішення завдання забезпечення енергоносіями. Недостатній обсяг власних енергоносіїв змушує приймати рішення щодо значного їх імпорту. В умовах скорочення світових запасів вуглеводнів та зростання на них цін, вирішення енергетичних проблем лише за допомогою імпорту є недостатнім.

Україна є енергодефіцитною державою, яка імпортує 75% природного газу та 85% нафти і нафтопродуктів. Така структура паливно-енергетичного балансу є критичною і неприйнятною з точки зору енергетичної безпеки [2]. Ключовим завданням в формуванні паливно-енергетичного балансу України є оптимізація його ресурсної частини шляхом послідовного економічно обґрунтованого збільшення питомої ваги енергетичних ресурсів, що забезпечується їх власним виробництвом, повнішого використання інфраструктури ПЕК, а також заміщенням дефіцитного імпортного палива залученням відновлюваних і нетрадиційних енергоносіїв (які складають зараз біля 2%), та підвищення ефективності використання енергоносіїв.

Система енергозабезпечення України складається під впливом попиту на енергоносії економіки країни та її регіонів, структури її видів економічної діяльності та промисловості, наявності розвіданих запасів енергетичних матеріалів, гідроенергетичних ресурсів, наявності енергобудівельних потужностей, розвитку енергетичного машинобудування, підготовки кваліфікованої робочої сили, стану виробничої інфраструктури ПЕК, умов забезпечення дефіцитними видами палива, екологічних обмежень та конкретних вимог до рівня енергетичної безпеки країни [1].

Ключовим фактором сталого енергозабезпечення є власний потенціал підприємств ПЕК з видобутку (виробництва) паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР). Основні параметри виробництва й рівня енергозабезпеченості за рахунок власного виробництва палива та електроенергії надаються в таблиці 1 (на матеріалах досліджень вчених Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України).

В рамках вирішення актуальних проблем підвищення рівня та безпеки забезпечення країни енергоносіями належить вирішити ряд невідкладних питань щодо реалізації власного потенціалу ПЕК, до яких слід віднести: необхідність подальшого розвитку атомної енергетики й вугільної промис-

ловості, вирішення проблеми газотранспортної системи і підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів.

Таблиця 1

Виробництво, попит та забезпеченість ПЕР України

		2000	2005	2006	2007	2008	2009
Виробництво електричної енергії	млн. кВт-г	171,4	186,1	193,4	196,3	192,6	172,9
Споживання електроенергії (брутто)	млн. кВт-г	167,6	177,7	183,0	187,1	185,9	169,0
Забезпеченість електроенергією	%	102,3	104,7	105,7	104,9	103,6	102,3
Виробництво товарного вугілля	млн. т	61,0	59,7	61,0	58,3	59,6	55,1
Споживання вугілля	млн. т	67,9	63,8	70,6	71,0	68,6	58,5*
Забезпеченість вугіллям	%	89,8	93,6	86,4	82,1	86,9	94,2
Видобуток природного газу	млрд. м³	17,9	20,8	21,1	21,1	21,0	21,2
Споживання природного газу	млрд. м³	68,4	72,6	71,0	68,0	63,5	51,9
Забезпеченість природним газом	%	26,2	28,7	29,7	31,0	33,1	40,8
Видобуток нафти	млн. т	3,7	4,4	4,6	4,5	4,2	4,0
Переробка нафти	млн. т	9,1	18,4	14,4	13,9	10,5	10,8
Виробничі потужності НПЗ	млн. т	52,4	52,0	52,0	52,0	51,1	50,3
Використання потужностей НПЗ	%	17,4	35,4	27,7	26,7	20,5	21,5

\* попередні дані

Так, за міжнародними порівняннями енергоефективності, які здійснюються Міжнародним енергетичним агентством (МЕА) з використанням оцінок ВВП за купівельною спроможністю відповідних країн, Україна значно поступається розвинутим країнам. Енергоемність ВВП України у 2008 році становила 0,62 кг у.п./грн., або 0,46 кг н.е./дол., що більше ніж у 2 рази перевищує середній рівень енергоемності ВВП розвинених країн світу (0,21 кг н.е./дол.) [3]. До визначальних факторів, що негативно впливають на енергоефективність економіки, можна віднести: домінування в галузевій структурі енергоемних виробництв; зношеність основних фондів підприємств та відповідно великі понаднормативні втрати енергоносіїв; недостатня оснащеність невиробничої сфери (в першу чергу житлового фонду) приладами обліку спожитих енергоносіїв; проблеми, пов'язані з залученням інвестицій та використанням кредитних ресурсів; відсутність реальних інноваційних механізмів у виробничій сфері, ліквідація галузевої науки та механізмів залучення потенціалу академічних інститутів для виконання прикладних розробок; відсутність дії ефективного антимонопольного механізму, який би запобігав компенсації нераціональних витрат енергоресурсів шляхом підвищення цін на продукцію; недостатнє інституційне забезпечення політики



енергоефективності. Світовий досвід свідчить, що успішність політики енергоефективності залежатиме від наявності ефективних форм взаємодії державних та ринкових інституцій. Так, наприклад, впровадження податкового кредиту для інвестицій в енергоефективність у розмірі 20% від обсягу (для звичайних інвестицій діяла ставка 10%) було потужним мотиваційним фактором у розвитку ринку енергоефективних послуг США у 1981–1982 рр.

В Україні, з розвитком ринкових механізмів, активізувались компанії, що впроваджують закордонні та вітчизняні енергоефективні технології, розробляють системи і прилади обліку, консалтингові та сервісні компанії. Тому вкрай важливо знайти форми державно-приватного партнерства, збалансувати державні інтереси та мотивацію приватних ініціатив.

З урахуванням все зростаючої відкритості національної економіки, глобалізації світогосподарських процесів в цілому та в енергетиці зокрема стратегічними пріоритетами щодо підвищення енергозабезпечення та енергетичної безпеки України є комплексне використання вітчизняного потенціалу ПЕК та підвищення енергоефективності.

**Література:** 1. Актуальні питання енергетичного забезпечення України / В.І. Мельник, І.І. Репін, А.С. Слівак, О.В. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 7(98). – с. 150-158; 2. Аналіз впливу регуляторного акта – проекту Закону України «Про ефективне використання паливно-енергетичних ресурсів» [електрон. ресурс] / – [naer.gov.ua/wp-content/uploads/2009/11/APB.doc](http://naer.gov.ua/wp-content/uploads/2009/11/APB.doc); 3. Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році [електрон. ресурс] – <http://naer.gov.ua/wp-content/uploads/2010/02/nazdopovid.pdf>

\*\*\*

УДК 911.3:301

**Васильєва О.Е.**

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

*Московский гос. университет им. М.В. Ломоносова  
Науч. рук.: проф., д.г.н. А.И. Алексеев*

*Здоровье нации – это социальное партнерство  
государства и его граждан [2].*

Социально-экономический кризис в России затронул многие отрасли экономики, в частности, такую жизненно важную отрасль народного хозяйства, как здравоохранение. Основные проблемы системы медицинского обслуживания населения обусловлены следующими причинами:

– нечеткостью законодательной базы и социально-экономических ориентиров;

- крайне низким уровнем финансирования отрасли;
- резким ухудшением материально-технической базы и др.

Эти проблемы в большей степени выражены в сельской местности и усугубляются такими факторами, как низкая доступность специализированной помощи, нехватка квалифицированных кадров, недостаточная медицинская грамотность населения [1]. Все это, как следствие, в первую очередь отразилось на здоровье населения в целом и сельского, в частности.

За последнее время к традиционным проблемам в организации медицинской помощи сельским жителям (низкая плотность населения, плохая транспортная доступность, неудовлетворительное состояние дорог) присоединились проблемы материального характера (постоянное повышение стоимости проезда к месту лечения, увеличение цен на лекарственные препараты; расширение спектра услуг, оказываемых только на платной основе, и др.).

Многие черты социально-экономического и финансового кризиса, продолжающегося в Российской Федерации, присущи и Республике Башкортостан.

Для оценки состояния здоровья и уровня развития медицинского обслуживания населения в Республике Башкортостан, рассмотрим основные показатели количества и качества медицинских услуг, предоставляемые населению республики с 1990 г. по 2009 г., а также влияние разнообразных факторов. Важно отметить, что воздействие факторов социально-экономического характера является определяющим моментом в формировании медико-демографических тенденций здоровья населения Республики Башкортостан. Особенно в 90-е годы XX столетия эти факторы неблагоприятно сказались на демографической ситуации в республике.

Период 1990–2009 гг. характеризуется небольшим ростом численности населения по Республике Башкортостан, которое фактическиросло за счет положительного сальдо миграции. За рассматриваемый период со второй половины 1990-х гг. вплоть до 2008 года в республике наблюдался отрицательный прирост населения за счет сокращения рождаемости и увеличения смертности на 1000 человек. Особенно низкие значения этого показателя по республике наблюдались в начале 2000-х годов. Это связано, прежде всего, с нестабильной социально-экономической обстановкой в стране, в том числе и в республике. Только в 2009 г. естественный прирост населения имел небольшое положительное значение этого показателя (0,6%).

Положительной тенденцией для Республики Башкортостан является снижение уровня младенческой смертности. По сравнению с 1995 г. в 2009 г. коэффициент младенческой смертности снизился в 2,7 раза (табл. 1).

Уменьшение численности населения коррелирует с увеличением заболеваемости населения. Так за период с 1990 по 2009 гг. наблюдается значи-

тельный рост как общей, так и впервые выявленной заболеваемости населения в Республике Башкортостан (см. табл. 2).

Таблица 1

Демографические показатели по Республике Башкортостан

<i>Показатели</i>	<i>год</i>				
	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>1999</i>	<i>2004</i>	<i>2009</i>
Население, тыс. чел.	3676,6	4089,3	4110,3	4092,3	4057,3
Коэффициент рождаемости, ‰	14,7	11,7	10	11,2	13,7
Коэффициент смертности, ‰	9,8	13,4	12,8	14,1	13,1
Коэффициент естественного прироста, ‰	4,9	-1,7	-2,8	-2,9	0,6
Коэфф. младенческой смертности, ‰	17,0	18,8	15,8	10,6	7,0

Таблица 2

Заболеваемость в Республике Башкортостан (на 10000 населения)

<i>Показатель</i>	<i>1990 г.</i>	<i>1995 г.</i>	<i>1999 г.</i>	<i>2004 г.</i>	<i>2009 г.</i>
Общая заболеваемость	101600	156922	198697	167266	193300
Первичная заболеваемость	45114	77134	87733	80597	90929

Составлены автором по материалам: [2].

Как показывают исследования многих ученых, состояние демографической ситуации в стране, уровня заболеваемости, здоровья населения в целом зависит от многих компонентов, в том числе от экономической стабильности, экологических факторов, образа жизни населения, уровня развития здравоохранения и т.д. Мы, в свою очередь, обратим внимание на развитие здравоохранения в Башкортостане.

В целом следует отметить, что Башкирия имеет те же тенденции показателей, характеризующие динамику развития медицинского обслуживания населения за 1990–2009 гг., что и Россия. Так, за рассматриваемый период уменьшилась обеспеченность больничными койками, но возросла обеспеченность населения врачами, средним медицинским персоналом, а также мощность амбулаторно-поликлинических учреждений. Однако следует отметить, что по всем этим показателям Башкирия отстает от среднего российского уровня.

Сделанный нами прогноз показателей развития медицинского обслуживания населения Республики Башкортостан до 2015 года показывает, что наиболее быстрыми темпами будет увеличиваться мощность амбулаторно-поликлинических учреждений на 10000 населения. Менее значительны темпы роста обеспеченности населения врачами всех специальностей. Обеспеченность средним медицинским персоналом, скорее всего, не изменится, а обеспеченность больничными койками продолжит тенденцию к уменьшению (см. рис. 1).

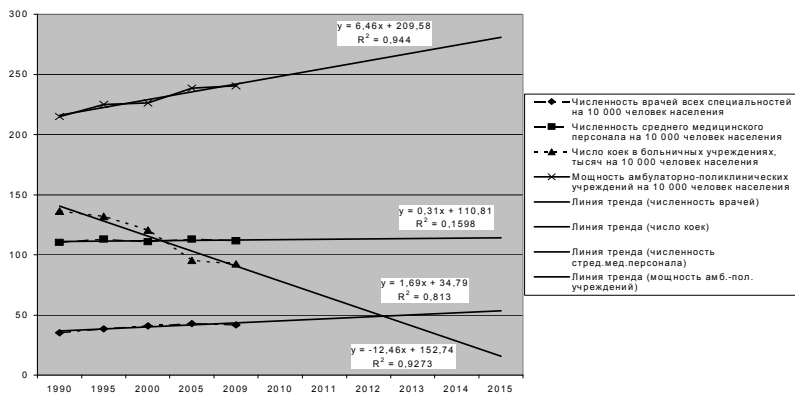


Рис. 1. Динамика показателей здравоохранения по Республике Башкортостан до 2015 года [2]

Вышеуказанные тенденции являются следствием политики по оптимизации стационарной помощи и развитию стационарозамещающих технологий в Республике Башкортостан. В настоящее время приоритетным является развитие амбулаторно-поликлинической помощи населению республики. В результате такой политики происходят изменения в структуре сети медицинских учреждений, особенно в сельской местности: закрываются сельские участковые больницы, а взамен им, строятся сельские врачебные амбулатории.

Социально-экономический кризис серьезно затронул основные закономерности течения медико-демографических процессов в республике, что требует выработки адекватных управленческих и организационных решений для обеспечения гарантированной медицинской помощи. Отрицательные моменты в деятельности здравоохранения во многом определяются несовершенством проводимых реформ в данной отрасли экономики страны. В современных условиях необходимы объединенные усилия организаций и учреждений отрасли здравоохранения всех уровней, взаимопонимание тенденций и направлений развития общества.

**Литература:** 1. Здравоохранение и социальное развитие Башкортостана. Научно-практический журнал. – 2007, №2. – с. 7; 2. Шангареева З.С. Образ жизни и здоровье населения Республики Башкортостан (социологический аспект). – М., 1999; 3. <http://www.bashstat.ru> – Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан.



**Глухова Д.А.**  
**РОЗВИТОК НАНОТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ**  
**НА СВІТОВОМУ РІВНІ**

*Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка*  
*Наук. керівник: д.е.н., проф. В.А. Вергун*

Історія економічного розвитку світової спільноти пов'язана з впровадженням у виробництво нововведень та інновацій. Даний процес порушує екстенсивний розвиток економіки, тим самим швидко піднімаючи її на новий рівень.

Науково-технічний прогрес докорінно змінює технологію виробництва в усіх галузях економіки. Привести світ до нової технологічної революції і та перейти на якісно новий рівень економічних відносин дозволять нанотехнологія – технологія, що оперує величинами матерії порядку розміру атома (одної мільярдної долі метра).

Поняття «нанотехнології» не є «однорідним» (або універсальним), вони мають різний зміст, значущість і наукоємність залежно від їх практичного застосування до тієї чи іншої області людської діяльності. Крім того, нанотехнології співіснують в різних стадіях (класах) свого історичного (еволюційного) розвитку, а саме: нанотехнології груп А, В, С [3,4].

Нанотехнології групи А, або ретронанотехнології (РНТ) – ті знання та технології, які відомі вже давно, але тільки зараз почали відноситись до нанотехнологій. Квазінанотехнології (або тривіальні нанотехнології) – технологічні прийоми, які вже розроблені або потребують незначного покращення для доведення до оптимального стану, практично не вимагають генерації нових знань, у тому числі фундаментальних, а також не потребують проведення інтенсивних наукових досліджень сучасного рівня.

Нанотехнології групи В, або «високі» нанотехнології, засновані на створенні нових знань, проривних ідей, використанні сучасного синтетичного і аналітичного обладнання. Вони не можуть бути втілені у промислове виробництво негайно, однак здатні створити основу як для розвитку нових галузей виробництва високотехнологічних матеріалів і пристроїв (товарів), так і для нової інтелектуальної власності, яка не захищена ще патентами інших країн.

Нанотехнології групи С, або нанотехнологічний форсайт (розвиток фундаментальних досліджень в області нанотехнологій на віддалену перспективу, пошук нових ефектів, принципів функціонування, поки ще не існуючих матеріалів) повинен бути невід'ємною частиною політики в області нанотехнологій для забезпечення їх довготривалого, поступального розвитку, незалежного від досягнень інших країн, які створюють інтелектуальний

потенціал, формує Наук. доробок для майбутніх поколінь, забезпечуючи випереджальний розвиток фундаментальних розробок.

Наприкінці XX і початку XXI ст. нанотехнології стали стратегічним напрямом економічного розвитку провідних країн. Основним індикатором рівня розвитку наук про нанорозмірний стан речовин і сприяння розвитку нанотехнологій є аналіз динаміки фінансування цих досліджень. Як свідчать наукові дані, багато світових фондів і компаній у різних країнах світу щороку витрачають понад 10 млрд. дол. на фундаментальні дослідження у сфері нанотехнологій, що сприяє її розвитку. Постійно зростає обсяг інвестицій у такі дослідження, надто в умовах світової економічної кризи. Тож щонайменше 30 країн світу упроваджують національні програми в цій галузі знань, де вже зроблено багато відкриттів у фізичних, хімічних, біологічних, технічних, медичних науках. У сукупності це формує передумови створення глобального ринку нанотехнологій обсягом 900–1200 млрд. євро вже у 2010 р [5].

Стрімкий розвиток нанотехнології в науковому, технічному і прикладному плані, включаючи вирішення низки економічних і соціальних завдань, зумовлює необхідність системного підходу як в організації наукових досліджень у цій галузі, так і у впровадженні їх результатів у різні сфери життя суспільства.

В Україні нанотехнологіям також приділяється з кожним роком все більше уваги навіть в умовах дуже обмеженого і явно недостатнього фінансування науки. Незважаючи на те, що інноваційна сфера в Україні досить слабка, ми маємо всі передумови для участі у світовому інноваційному процесі в області нанодосліджень і нанотехнологій: інтелектуальний і науковий потенціали, потужна ресурсна база, попит на світовому ринку нанотехнологій.

Українську нанотехнологічну стратегію не можна назвати досконалою, оскільки, постійно зростає відсталість технічного рівня більшості виробництв України від рівня розвинутих ринкових економік. За умови збереження наявної ситуації, з кожним роком в нашій країні консервується і посилюється технологічне відставання від провідних країн світу, блокуються можливості формування стійкого економічного зростання на основі використання інновацій. Тільки від масштабів розробки, впровадження і використання новітніх технологій, темпів переходу нашої держави до шостого технологічного укладу, формування національної інноваційної системи з відповідною їй інфраструктурою залежатимуть подальші перспективи соціально-економічного розвитку України, рівень внутрішньої і зовнішньої конкурентоспроможності національних компаній, ступінь їх інтеграції у глобальну систему міжнародного бізнесу [2, 1]

**Література:** 1. Цикін, В.О. Глобалізація: ноосферний підхід / В.О. Цикін. – Суми: СумДПУ ім. А.С.Макаренка, 2007. – 322 с; 2. Щур, Е. Нанотехнології та доля цивілізації / Е. Щур // Наук. світ. – 2007. – № 7, липень. – с. 12-15; 3. Балабанов, В.И. Нанотехнологии. Наука будущего / В.И. Балабанов. – М.: Эксмо, 2009. – 256 с; 4. Горохов В.Г. Нанозтика: значение научной, технической и хозяйственной этики в современном обществе / В.Г. Горохов // Вopr. философии. – 2008. – № 10. – с. 33-49; 5. Лукьянец В.С. Вызовы тысячелетия наукоемких технологий / В.С. Лукьянец // Пpакт. философия. – 2008. – № 3. – с. 5-16.



УДК 669:330.34.014.1

**Григорова-Беренда Л.І., Петрушова Д.В.**  
**ЕКСПОРТНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

Чорна металургія є однією з базових галузей економіки України і має значний вплив на економічний розвиток країни та на її зовнішньоекономічну діяльність. Україна належить до країн Європи і світу з найбільш розвиненою металургією. Навіть в умовах економічної кризи вона поступається за показниками виробництва основної продукції цієї галузі в Європі тільки Німеччині.

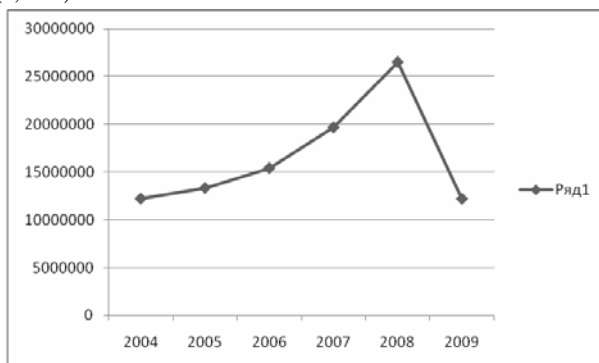
Більшість металургійних підприємств України мають повний цикл виробництва і щорічно виплавляють від 1 до 10 млн. тонн сталі. Зараз в Україні налічується 50 основних підприємств чорної металургії, у складі яких 14 металургійних комбінатів і заводів, 3 феросплавних заводи, 16 коксохімзаводів, 6 трубних заводів, 8 гірничозбагачувальних комбінатів і 3 основних заводи металоконструкцій. Завдяки діяльності цих підприємств країна посідає 8 місце в світі в рейтингу світових виробників сталі (за даними The World Steel Association).

Світове виробництво сталі в 2009 р. становило 1219,7 млн. тон, питома вага українських компаній склала 2,5% [12]. Найбільшими виробниками сталі в Україні є: Метінвест Холдинг (до складу якого входять 22 підприємства – лідери вугільної, гірничодобувної і металургійної галузей промисловості України, в тому числі ВАТ Металургійний комбінат «Азовсталь» і ВАТ Єнакіївський металургійний завод), Корпорація Індустріальний Союз Донбасу (до складу якої входять ВАТ Алчевський металургійний комбінат, ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е. Дзержинського», ВАТ «Алчевськкокс»), ВАТ «Arcelor Mittal Кривий Ріг», ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» ВАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь». Всього питома вага 5 найбільших підприємств у структурі внутрішнього виробництва сталі в Україні складає близько 90% [9].

Металургійна галузь як лідер українського експорту є залежною від зовнішніх факторів і, як наслідок, глобальні світові тенденції мають відображення в її розвитку.

Основними зарубіжними контрагентами підприємств української галузі чорної металургії є: Німеччина, Китай, Росія, Казахстан, Азербайджан, ОАЕ, Саудівська Аравія, Індія, Польща, Чехія, Пакистан, Румунія, Єгипет, Італія, Туреччина, Філіппіни, Ізраїль, Ліван та ін [2]. Важливими для України є ринки Північної Африки та Близького Сходу.

Частка експорту чорної металургії в загальному експорті товарів України склала в 2009 році 31%. Динаміка вартісних обсягів експорту чорних металів представлена на рис. 1 дозволяє виявити загальну тенденцію щорічного збільшення. Винятковим є 2009 рік, що пояснюється насамперед дією економічної кризи. Найбільшу частку в структурі металургійного експорту займають напівфабрикати з заліза та нелегованої сталі (9,89%), а також прокат плоский з заліза або нелегованої сталі (5,24%). Що стосується імпорту, то його частка дорівнює 2,28% загального імпорту товарів до України, тут лідерами є: прокат плоский із заліза або нелегованої сталі (0,6%) та феросплави (0,56%).



*Побудовано за даними [2]*

Рис. 1. Обсяги експорту чорних металів з України (тис. дол.)

Для економіки України чорна металургія є галуззю, яка створює близько 7% ВВП країни, 10% валового випуску товарів і послуг, 22% промислового виробництва і більше 30% експорту товарів, і тому вирішення проблем цієї галузі є важливим фактором подолання наслідків економічної кризи [10].

Чинниками, що позитивно впливали протягом 2009 року на розвиток галузі чорної металургії в Україні, були:



1. Девальвація національної валюти, що створила додатковий ресурс цінової конкурентоспроможності та звільнила внутрішній ринок від конкурентів. За 2009 рік імпорт металопродукції до України скоротився на 55% порівняно з аналогічним періодом 2008 року.

2. Замороження та зниження цін на деякі ресурси і тарифи – газ, електроенергію, транспортні послуги (як наслідок співпраці металургійних компаній з урядом).

3. Зростання експортної орієнтації галузі. Якщо у 2008 році співвідношення між частками металопродукції, що була реалізована на внутрішньому та на зовнішньому ринках складало 32 до 68, то у 2009 році частка експорту перевищила 80% [10]. Хоча експортна орієнтація української металургії є ключовим ризиком для розвитку галузі, доступ до зовнішніх ринків дозволив вітчизняному гірничо-металургійному комплексу дещо пом'якшити наслідки кризи.

4. Розширення географії експорту. Українські компанії вперше з 2004 року повернулися на ринки Південно-Східної Азії, зокрема Китаю. Підвищення доходів від подорожчання долара дозволило компаніям зменшити вартість металопродукції та збільшити відшкодування ПДВ. Варто зазначити, що основні конкуренти України проводили більш м'яку девальвацію своїх національних валют, а найбільший конкурент у Південно-Східній Азії – Китай – взагалі відмовився від девальвації власних грошей. Це зробило вітчизняну продукцію дешевшою, ніж товар китайських виробників, що дозволило українським металургійним компаніям частково потіснити їх з ринку.

5. Мінімізація собівартості продукції. Якщо до початку кризи собівартість тонни заготовки становила 585 дол., то зараз вона становить 250 дол. за тону. Цього вітчизняним металургам вдалося досягти за рахунок зниження вартості сировини: вартість концентрату знизилась із 125 до 54 дол., коксу – з 376 до 126 дол., металобрухту – з 472 до 130 дол. [11].

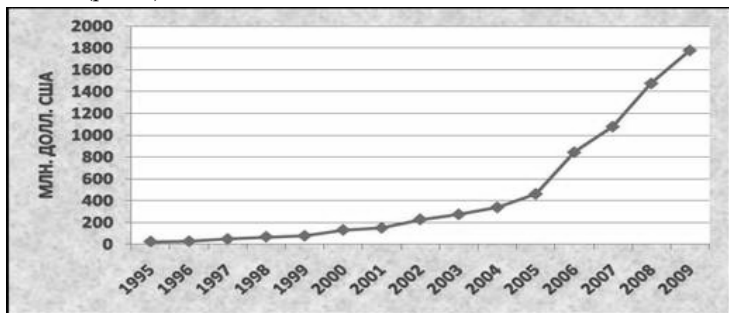
Уповільнювали розвиток вітчизняної металургії наступні негативні тенденції:

1. Зростання у структурі експорту частки низькотехнологічної продукції. Така тенденція – наслідок низької якості української продукції з вищою доданою вартістю, а також надто високою її собівартістю.

2. Повільна модернізація виробничих фондів. Закономірно, що економічна криза уповільнила інвестиційну діяльність. Це негативно вплинула на галузь, яка характеризується високою енерго- та матеріалоемністю. У інвесторів відсутні стимули для вкладення коштів у виробничі фонди.

3. Погіршення рентабельності діяльності вітчизняних металургійних компаній.

Світовий досвід свідчить, що неможливо досягти успіху в структурній перебудові економіки без залучення власних та іноземних інвестицій, без активного використання кредитних ресурсів. Обсяги прямих іноземних інвестицій в галузь чорної металургії України мають стабільну тенденцію до збільшення (рис. 2).



*Побудовано за матеріалами [1]*

Рис. 2. Динаміка залучення прямих іноземних інвестицій до галузі чорної металургії України

Представлена динаміка зростання притоку іноземних інвестицій в галузь пояснюється низкою операцій з продажу, злиттів та поглинань великих підприємств: продажем акцій ВАТ «Криворізький гірничо-металургійний комбінат «Криворіжсталь» найбільшому у світі виробнику сталі металургійному холдингу Mittal Steel Germany GmbH Лакшмі Міттал в 2005 році; консолідацією активів підприємств гірничо-металургійних комбінатів Нижньодніпровського трубопрокатного, Новомосковського трубного і Ніко Тьюб у трубно-колісну компанію Interpipe в 2006 році; об'єднанням Метінвесту та металургійних активів групи Смарт-холдингу, об'єднанням української корпорації «Індустріальний союз Донбасу» та російського холдингу «Металоінвест», придбання російською компанією Evraz Group українських металургійних, коксохімічних і рудних активів групи Приват в 2007 році; продаж Istil Group своїх активів російському Естару в 2008 році, тощо.

Таким чином, можна говорити про перспективність розвитку галузі чорної металургії України і в майбутньому. Україна має на своїй території унікальне поєднання найважливіших сировинних матеріалів, енергетичного і технологічного палива, водних ресурсів, необхідних для розвитку галузі. Однак, для підвищення конкурентоспроможності галузі та її продукції, для утримання позицій на світовому ринку, металургійні підприємства повинні провести оновлення, модернізацію основних фондів та підвищити продуктивність праці за рахунок впровадження високоінноваційних систем виробництва та управління.

**Література:** 1. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) – офіц. сайт Держкомстату України; 2. [www.customs.gov.ua](http://www.customs.gov.ua) – офіц. сайт Державної митної служби України; 3. [www.metinvestholding.com](http://www.metinvestholding.com) – Метінвест Холдинг, офіц. сайт; 4) [www.isd.com.ua](http://www.isd.com.ua) – Корпорація «ІСД», офіц. сайт; 5. [www.arcelormittal.com.ua](http://www.arcelormittal.com.ua) – ArcelorMittal Кривий Ріг, офіц. сайт; 6. [www.ilyich.com.ua](http://www.ilyich.com.ua) – Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча, офіц. сайт; 7. [www.zaporizhstal.com](http://www.zaporizhstal.com) – Металургійний комбінат «Запоріжсталь», офіц. сайт; 8. [news.finance.ua](http://news.finance.ua) – електрон. економічний щотижневий вісник; 9. [korrespondent.net](http://korrespondent.net) – сайт офіц. видання газети «Кореспондент»; 10. [eizvestia.com](http://eizvestia.com) – сайт офіц. видання газети «Экономические известия»; 11. [www.worldsteelprices.com](http://www.worldsteelprices.com) – Прогноз світових цін на метали 12. [www.worldsteel.org](http://www.worldsteel.org) – офіц. сайт The World Steel Association (Всесвітньої асоціації виробників сталі).



УДК 33(477+100):338.124

**Гуменюк Д.М.**  
**ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**  
**НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

*Волинський нац. університет ім. Лесі Українки,  
факультет міжнародних відносин  
Наук. керівник: д.е.н., проф. Павліха Н.В.*

Фінансова криза розгорнулася у світі в 2008 році. Оскільки Україна досить глибоко інтегрована у світове господарство, а рівень її економічної системи та можливість протидіяти світовим тенденціям є невисокими, то наша держава була в числі тих, які найбільше постраждали внаслідок кризових явищ.

Аналізу економічного розвитку України в умовах світової фінансової кризи, у зв'язку з глобалізацією, її стійкості до зовнішніх впливів присвятили свої дослідження чимало вчених, зокрема Геєць В.М., Губський Б.В., Іноземцев В.Л., Лук'яненко Д.Г., Корнєєв В., Пекна Г.Б., Рогач О.І., Рокоча В.В., Філіпенко А.С., Шостак Л. та інші, наукові здобутки яких мають велике теоретичне та прикладне значення. Проблематикою світової фінансової кризи займалися і зарубіжні автори: Б. Іврі, Дж. Сорос, Б. Стеверман, Д. Богослав, П. Ейвіс, Д. Паллавічіні, Р. Райх, Дж. Богл та інші.

Світова фінансова криза в українській економіці має багато проявів, до основних можна віднести наступні:

– По-перше, світова фінансова криза призвела до кризи ліквідності у банківському секторі. Українські банки стикнулися із кризою ліквідності через обмеження доступу до закордонних кредитів, які кілька останніх років були основним джерелом збільшення обсягів кредитування. Крім того, криза в житловому будівництві викликана значним скороченням іпотечного

кредитування банками та побоюванням щодо повторення американської іпотечної кризи в Україні. Наслідки фінансової кризи у цій галузі могли бути ще більш серйозними, якби більшість великих українських банків не були у власності закордонних банків. Це дало їм змогу продовжувати залучати грошові ресурси із закордону, а також пропонувати кращі умови в порівнянні з іншими [4].

– По-друге, постраждала будівельна галузь України. В першу чергу, через значні зміни в умовах іпотечного кредитування (підвищення ставок та посилення вимог) багато потенційних покупців не змогли отримати іпотечний кредит. Також значна їх частина зайняла вибіжувальну позицію, чекаючи іпотечну кризу в Україні і відповідне зниження цін на житло. Якщо в США криза була викликана надлишком пропозиції на ринку і масовими неплатежами по закладних, то в Україні ситуація протилежна. Зокрема, ключовим фактором, що впливає на скорочення обсягів ринку житлової нерухомості, є штучне зменшення попиту шляхом згортання іпотечних програм і збільшення процентних ставок по кредитах під впливом наростаючих інфляційних процесів. У той же час сам попит не зменшується, оскільки в Україні усе ще будують дуже мало і рівень забезпеченості нерухомістю мешканців України залишається в порівнянні з європейськими державами вкрай низьким.

– По-третє, фінансова криза призвела до підвищення світових цін на енергоносії від чого надзвичайно залежить українська економіка. Зростання цін на нафту призвело до підвищення цін на паливно-мастильні матеріали, а отже і на подорожчання вартості транспортних послуг, а також позначилося на ціні майбутнього врожаю, що спричинило підвищення цін на продовольство. Крім того, зростання світових цін на нафту спонукало зростання загальносвітового рівня інфляції, а отже і збільшення цін на всі імпортні товари. Ціна на природний газ також має тенденцію до зростання, що в свою чергу формує несприятливі умови для підприємств-експортерів продукції хімічної промисловості та інших галузей. Ріст цін на енергоносії надзвичайно серйозно впливає на всю економіку України, оскільки автоматично призводить до зростання цін на більшість товарів та послуг, вироблених в Україні.

Ще одним з факторів, що загострює ситуацію в країні є політична криза, яка в свою чергу не тільки не додає впевненості бізнес-середовищу, а й відлякує інвесторів. Вони змінюють свої стратегії і не поспішають вкладати кошти в економіку з високими ризиками. Цілу низку проектів в Україні іноземні інвестори згортають.

На думку Дж. Сороса, на світове суспільство очікує друга хвиля кризи найближчим часом. Зокрема, про новий виток кризи він сказав наступні слова: «Колапс фінансової системи... цілком реальний, криза далека від завершення. Насправді ми тільки підійшли до початку «другого акту» у цій драмі». На його думку, нинішня криза – це не стільки обвал ринків, скільки свідчення непереконливості «існуючої догми про фінансові ринки». І зрозуміти причини кризи можна лише шляхом перегляду фундаментальних основ економічної теорії [3].

На наш погляд, проблеми економіки України потрібно розглядати крізь призму взаємопов'язаних чинників. Серед них: недосконалість системи державного управління як інституту; невідповідність чинної законодавчої бази нагальним потребам національної економіки й новим геополітичним та геоekonomічним викликам; непрозора структура власності; світова фінансова криза; відсутність довгострокової соціально-економічної стратегії.

Отже, наслідки світової фінансової кризи змушують до консолідації зусиль з боку влади, пошуку кардинально нових та діючих методів економічного регулювання. А оскільки вплив глобальних кризових явищ українській економіці не уникнути, то найважливішим завданням постає мінімізація цих наслідків і перетворення економічного потенціалу у реальний прогрес України на світовій арені.

**Література:** 1. Багратян Г.А. Світова фінансова криза та Україна: проблеми й нові підходи до фінансового регулювання / Г.А. Багратян, І.С. Кравченко // *Фінанси України*. – 2009. – № 4. – с. 33-41; 2. Бобров С.А. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України / С.А. Бобров // *Фінанси України*. – №12, 2008р. – с. 33-43; 3. Загоруйко Ю. Друга хвиля кризи: чекати чи не чекати? // *Дзеркало тижня*. – 2010. – №36 (816); 4. Павліха Н.В., Деделюк К.Ю., Шокол В.В. Економісти-міжнародники про світову фінансову кризу // *Наук. вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки*. – №11. – 2009. – с. 47-50.

\*\*\*

УДК 658.5.011

## Земляная Е.А. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук.: проф., д.э.н. Пузанов И.И.*

Актуальность темы обусловлена тем, что стратегическое управление становится все более важным, поскольку каждая конкретная фирма стремится развить свои возможности сбыта продукции и получить большую

прибыль, а страны все больше убеждаются в важности качества менеджерских ресурсов для обеспечения постоянного экономического развития. Стратегическое управление применяется практически всеми эффективно функционирующими компаниями в странах с развитой рыночной экономикой и постепенно становится неотъемлемым элементом систем планирования деятельности и отечественных предприятий. Они приобретают более важное значение в связи с технологическими, экономическими, конкурентными и социально-культурными изменениями, характерными для последних десятилетий. В Украине стратегическое управление и планирование при осуществлении ВЭД используется относительно недавно. На протяжении существования централизованно-плановой экономики в бывшем СССР предприятия практически были лишены самостоятельности в планировании своей деятельности [1].

Типичное трактование понятия «стратегия» (греч. «strategia» – искусство ведения войны), которое приводится в литературе, такое: умение руководить или планировать; средство достижения основной цели; определение направления, масштабов деятельности организации в долгосрочной перспективе и ресурсов, которые отвечают условиям внешней среды.

В условиях международной конкуренции в разных областях на предприятиях необходимо четко определить и классифицировать стратегии управления при осуществлении ВЭД. Существуют такие виды стратегического управления при осуществлении ВЭД:

1. Франчайзинг (передача права на использование собственных технологий, на производство или сбыт ее продукции иностранным фирмам).

2. Экспортная стратегия (повышение уровня национального производства и вывоз продукции на иностранные рынки с применением собственных и других сбытовых каналов).

3. Глобальные стратегии. Многонациональная стратегия заключается в том, что фирма старается приспособить свою стратегию к условиям каждой страны, где она действует. Это означает создание в целевых странах юридически независимых компаний при минимальной координации действий. Данная стратегия характеризуется также ориентацией на местных поставщиков и полной адаптацией к специфике национального спроса, культуры и обычаев страны. Основной целью многонациональной стратегии является обеспечение местных требований страны, а не конкурентного преимущества в региональном или даже мировом масштабе. Глобальная стратегия применяет два метода, с помощью которых фирмы могут достичь конкурентного преимущества или компенсировать недостатки работы в определенной стране: во-первых, размещение отдельных видов деятельности в разных

странах для наилучшей работы на рынке многих стран; во-вторых, координация деятельности отдельных отделов фирмы [4].

В стратегическом управлении при осуществлении ВЭД условно выделяют такие этапы: стратегический анализ и прогнозное обеспечение; определение стратегической цели и задач предприятия; вариантная разработка стратегии (собственное стратегическое планирование); реализация стратегии; контроль за выполнением стратегии; оценивание и корректирование стратегического плана [2]. Можно сказать, что предприятие, которое занимается внешнеэкономической деятельностью, должно четко определить свою внешнеэкономическую стратегию для того, чтобы занимать лидирующие позиции на национальном и мировом рынках.

Общепринятые характеристики стратегического управления касаются западных фирм, которые функционируют в условиях развитых рыночных отношений. Поэтому перенесение идеологии стратегического управления западных фирм на отечественную экономику нуждается в детальном учете особенности деятельности каждого предприятия в среде, которая его окружает.

Анализ состояния и динамики трансформационных процессов дает возможность определить особенности методологии стратегического управления относительно отечественных субъектов хозяйствования. Их можно рассмотреть в таких разрезах: особенности внешней среды; особенности, которые скрыты в макросреде; особенности, связанные с факторами непосредственного окружения; особенности становления стратегического управления во внутренней среде предприятия [3].

Несмотря на то, что стратегическое управление является средством успешного выживания в кризисных условиях и выходе на внешний рынок, на практике стратегия поведения у большинства субъектов хозяйствования отсутствует, что в значительной мере приводит к ухудшению их положения. Это можно объяснить прежде всего старанием руководителей быстро решить вопрос финансовых результатов, отсутствием опыта применения стратегического управления, инертностью мышления управленческих кадров, а также незнанием и непониманием его сути, принципов, методов и приемов.

При нестратегическом управлении разработка программных действий основана лишь на анализе внутренних возможностей и потенциале предприятия. При таком подходе часто возникают ситуации, когда предприятия не имеют возможности достичь своих целей из-за того, что со временем изменяются условия как в непосредственном окружении (потребители, поставщики, конкуренты и др.), так и в макросреде (изменения в законодательстве, налоговом кодексе, политике правительства и т.п.) [2].

Внедрение стратегического управления требует наличие определенной инфраструктуры, а именно – современной компьютерной сети и созданной на ее основе автоматизированной информационной системы, которая давала бы возможность проводить мониторинг за изменениями во внутренней и внешней средах предприятия.

В организационном плане важно создать ответственный подраздел, который в западных фирмах имеет название стратегического хозяйственного центра, функциями которого было бы проведение стратегического анализа, определение миссии и стратегических целей, формирование пакета альтернативных стратегий и выбор оптимальной по определенным критериям, а также общая с другими подразделениями предприятия работа относительно реализации избранной стратегии. С недостатком специалистов связанная третья особенность внутренней среды отечественных предприятий, где есть заинтересованность в наличии квалифицированных специалистов, которые бы из системных позиций подошли к реструктуризации деятельности предприятия [1].

Стратегическое управление при осуществлении ВЭД открывает широкие возможности перед предприятием и ставит перед менеджерами более жесткие требования, относительно управления сложным бизнесом в пределах страны.

Многочисленные прогнозные исследования показывают, что в ближайшие десятилетия будут выживать в конкурентной борьбе только те производства и компании, которые активно будут участвовать в международном разделении труда, внешнеэкономической деятельности, смогут адаптироваться к культурным отличиям и будут осуществлять предпринимательство согласно требованиям международных деловых отношений [4].

Поэтому для отечественных субъектов хозяйствования оптимальным вариантом решения многих проблем является внедрение стратегического управления при осуществлении ВЭД.

**Литература:** 1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с. 2. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Омега-Л, 2004. – 472 с. 3. Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент: учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – М.: Юристъ, 2002. – 414 с. 4. Парахина В.Н. Стратегический менеджмент: учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. – 4-е изд. – М.: КНОРУС, 2008. – 496 с.





Казакова Н.А., Адаменко Ю.С.

## **РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА И МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН**

*ХНУ имени В.Н. Каразина*

На рубеже XX-XXI вв. в связи с переходом от индустриального общества к информационному и усилением тенденций глобализации мировой экономики человеческие ресурсы превратились в определяющий фактор конкурентоспособности стран. Аналогично тому, как по мере научно-технического прогресса все большая часть производственных функций стала передаваться от человека техническим устройствам, так и роль человека в условиях нового технологического способа производства логично стала иной – более емкой, значимой, самостоятельной и творческой. Вследствие этого, место и роль человека в информационной экономике неизбежно трансформируются.

С точки зрения макроэкономического развития основными критериями конкурентоспособности выступает множество факторов. В современных условиях, когда устойчивость и успешность развития экономики определяется способностью к генерации инновационных, качественных сдвигов, резкое возрастание роли человека в воспроизводственных процессах выдвигает на первый план проблемы формирования и эффективной реализации человеческого потенциала.

Основы исследований человеческого измерения экономики заложены в трудах классиков экономической теории, рассматривавших население страны как главный элемент общественного богатства и ведущую производительную силу. Проблемы развития человеческого ресурса, различные аспекты его формирования и реализации в процессе социально-экономической деятельности вызвали значительный интерес зарубежных ученых, характеризующих коренное изменение требований к человеческому фактору производства и развитие теории человеческого капитала, таких как: П. Друкер, Д. Мак Грегор, Г. Беккер, М. Блауг, Дж. Минцер, Т. Шульц, С. Кузнец, С. Фишер и др. К отечественным ученым, характеризующим различные аспекты человеческого развития в условиях трансформационного характера экономики, можно отнести: В. Басова, А. Добрынина, Г. Задорожного, А. Филипенко, А. Киреева и др. Анализ литературы отечественных и зарубежных авторов дает основания утверждать то, что некоторые проблемы остаются еще не достаточно рассмотренными и решенными.

Цель исследования состоит в выделении особенностей воспроизводства человеческого потенциала в контексте конкурентоспособности стран в условиях глобализации.

Человеческие ресурсы рассматриваются как совокупность трудовых, интеллектуальных, творческих, предпринимательских способностей и нравственных качеств работников, рациональное формирование, использование и развитие которых обеспечивает эффективность и конкурентоспособность организациям в рыночной инновационной среде.

Инвестиции в человеческие ресурсы в развитых странах мира выступают важнейшим фактором экономического роста и повышения конкурентоспособности как на микро-, так и на макроуровнях. При этом инвестиции в человека, в его интеллектуальный потенциал обладают безусловной выгодой, ибо дают длительный, ограниченный лишь биологическими параметрами времени, интегральный эффект [1]. Главным условием достижения устойчивого развития экономики является накопление и сохранение человеческого капитала, проведение в жизнь стратегий, побуждающих людей совершенствовать свои навыки и умения на протяжении всей жизни посредством непрерывного обучения и профессиональной подготовки.

Одним из основных конкурентных преимуществ любого государства выступает человеческий потенциал. На процессы его воспроизводства большое влияние оказывают такие факторы, как сбалансированное полноценное питание, жилищные условия, состояние окружающей среды, экономическая, политическая и военная стабильность, состояние здравоохранения и массовые заболевания и т.п. Прямая взаимосвязь благоприятных условий развития человеческого капитала с национальной конкурентоспособностью бесспорна. Сегодня в конкурентной борьбе выигрывают те страны, которые быстрее и эффективнее других создают и осваивают новое знание, лучше способны адаптировать предлагаемые продукты и услуги к дифференцированным и динамично развивающимся потребностям [2].

Рассматривая уровень развития человеческого потенциала в контексте конкурентоспособности стран на мировом рынке, следует отметить, что большинство факторов, прямо или косвенно оказывающих влияние на уровень развития человеческого потенциала являются составляющими при расчете индексов, позволяющих определить рейтинг большинства государств.

Основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран в целом является Индекс Глобальной Конкурентоспособности (GCI), а для сравнительной оценки уровня благосостояния, грамотности и средней продолжительности жизни в стране принято использовать Индекс человеческого развития, представляемый ООН в ежегодных отчетах с 1993 года.

05 ноября 2010 года Всемирный экономический форум (ВЭФ), представил вниманию мирового сообщества «Отчет о глобальной конкурентоспособности 2009-2010». В этом году более 11000 лидеров бизнеса были опрошены

в 134 государствах. GCI составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Этими слагаемыми являются: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал». Возглавляет рейтинг Швейцария (5,6 балла). Соединенные Штаты занимают второе место, за ними следуют Сингапур, Швеция и Дания. Среди стран бывшего Советского Союза самое высокое место заняла Эстония (35-е). Азербайджан занял 51-е место, Литва – 53-е, Казахстан – 67-е, Латвия – 68-е, Украина – 82-е, Грузия – 90-е, Армения – 97-е, Таджикистан – 122-е, Кыргызстан – 123-е. Замыкает список конкурентоспособных стран Бурунди (2,58 балла) [3].

Если рассматривать Индекс человеческого развития, то при его подсчете используются три типа показателей: средняя продолжительность жизни; уровень грамотности взрослого населения страны; уровень жизни, оцененный через ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (долл. США). Эти параметры показывают реальное качество жизни населения.

Рейтинг делит все страны, а их 169, на три категории: с высоким, средним и низким уровнем человеческого развития.

Первая группа состоит из 85 государств. В десятке лидеров – индустриально развитые страны мира. Согласно рейтингу Индекса человеческого развития 2010, рассчитанному экспертами ООН, Норвегия – лучшая страна для жизни. Затем следуют: Австралия, Новая Зеландия, США, Ирландия, Лихтенштейн, Нидерланды, Канада, Швеция, Германия. К 1-ой группе стран относятся и такие бывшие союзные республики, как Эстония (34-е), Литва (44-е место), Латвия (48-е), Белоруссия (61-е), Россия (65-е). Казахстан (66-е), Азербайджан (67-е), Украина (69-е), Грузия (74-е) и Армения (76-е).

Большинство из 42 членов второй группы со средним уровнем развития человеческого потенциала – развивающиеся страны Южной Америки, Азии, некоторые страны Африки. Также в ней много государств – бывших союзных республик: Туркменистан – 87-е, Молдова – 99-е, Узбекистан – 102-е, Киргизия – 109-е, Таджикистан – 112-е место [4].

Третью группу в основном составляют африканские государства (42 страны). Самой наименее благоприятной для жизни является Зимбабве, ИЧР которой равен 0,140, в то время как ИЧР Норвегии – 0,938.

Соціально-економічний рівень розвитку любого государства не тільки оказує вплив на рівень розвитку людського потенціалу, але й залежить від нього. Для будь-якої країни ступінь її економічного і технологічного розвитку, благополуччя суспільства і благополуччя громадян пропорційно середньому рівню навичок, знань і кваліфікації її активного населення. В сучасному світі, як показує практика, успіх в економіці забезпечується тільки новими знаннями і технологічним прогресом. Сьогодні, щоб домогтися успіху, необхідно вкладувати капітал в найголовніший ресурс – людський. Тільки так економіка зможе краще всього сприйняти і здійснити інновації. Країна, здатна достатньо швидко створювати і освоювати нові інформаційні, виробничі, наукові і інші технології, зможе гідно конкурувати на світових ринках зараз і в майбутньому.

**Література:** 1. Артамонов А.Д., Ловецкий Г.И. *Технические университеты в информационном обществе*. – М.: МГТУ им. Баумана, 2004. – с. 116; 2. Соболева И.В. *Воспроизводство человеческого потенциала: теория, методология, приоритетные направления* [Електрон. ресурс]. – <http://www.vak.ed.gov.ru/announcements/economich/Sobol/>; 3. *Global Competitiveness Index 2007-2008* [Електрон. ресурс]. – <http://www.gcr.weforum.org/css/images/>; 4. *2010 Human Development Index rankings* [Електрон. ресурс]. – <http://www.hdr.undp.org.ua/en/>.



УДК 339.56:339.166.2

Казакова Н.А., Полоніна І.О.

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ ТА ЇХ МІСЦЕ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

Операції з давальницькою сировиною в сучасній економічній термінології – це виробнича діяльність, пов'язана із переробкою сировини, що ввозиться з-за кордону і належить на правах власності іноземному партнерові з бізнесу, із наступним вивезенням готової продукції, яка також належить власникові сировини [1].

Операції з давальницькою сировиною широко розповсюджені в світовій економічній практиці (в харчовій, лікєро-горілчаній, текстильній промисловості, чорній та кольоровій металургії, металообробці, хімічній та гірничорудній галузях). Давальницькі схеми виникають не тільки як економічний диктат в силу нерівноправ'я партнерів, що склалося історично, але й як взаємовигідне партнерство між розвиненими в економічному відношенні країнами.

В світових економічних відносинах давальницькі схеми використовують в наступних випадках:

- коли при переробці сировини вигідно використовувати дешеву робочу силу країн, що розвиваються (у випадку, коли це не призводить до втрати якості готової продукції);
- коли країна-постачальник сировини не має достатніх потужностей для її переробки;
- коли внутрішня переробка сировини небажана з екологічних міркувань;
- коли джерела дешевої сировини та дешевої електроенергії розташовані в протилежних точках земної кулі [2].

Таким чином, використання давальницьких схем відбувається в рамках міжнародного розподілу праці.

В Законі України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах» від 15.09.95 р. давальницька сировина – це сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (або закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) чи вивезені за її межі українським замовником для використання у виготовленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини в країну замовника (або реалізація її в країні виготовлення замовником, чи за його дорученням – виконавцем) чи шляхом вивозу до іншої країни [4].

Щоб операція з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах вважалась такою, вона повинна відповідати певним вимогам:

- сировина замовника на кожному конкретному етапі переробки, а також на заключному етапі повинно бути основним матеріалом;
- вартість сировини повинна складати не менш 20% загальної вартості готової продукції. В той же час Кабмін України за представленням центральних органів виконавчої влади має право встановити інше співвідношення. При розрахунку вартості давальницької сировини у вартості готової продукції враховується вартість всієї вивезеної (ввезеної) сировини та витрати з доставки цієї сировини виконавцю;
- обов'язково повинна бути виконана попередня поставка виконавцю давальницької сировини [4, 5].

Сьогодні операції з давальницькою сировиною іноземних замовників в Україні доволі поширені. Необхідно вказати на те, що частіше за все підприємства використовують такі операції не по добрій волі, на цей крок їх штовхає, перш за все, нестача обігових коштів. Серед інших можна виділити відсутність ринків збуту, високу оборотність дебіторської заборгованості.

Основна перевага операцій з давальницькою сировиною полягає в тому, що при ввезенні давальницької сировини на Україну або її вивезенні за кордон з метою переробки сплачується лише митний збір. Ввізне (вивізне) мито та ПДВ сплачуються шляхом видачі простого або простого авальованого векселя, який при виконанні контракту у визначений строк та інших випадках, передбачених законодавством, погашається. Таким чином, витрати при здійсненні цього типу операцій різко зменшуються, зменшуючи тим самим потребу оборотних коштів.

Операції з давальницькою сировиною застосовуються майже в усіх галузях української економіки. Питома вага давальницьких контрактів в цих галузях коливається в межах від 30 до 80%. Причини та наслідки використання таких схем залежать від галузі і можуть бути прямо протилежними.

Давальницькі схеми найбільш поширені в нафтопереробній промисловості. На цих засадах функціонують усі шість нафтопереробних заводів (НПЗ) України. Давальницьку сировину їм поставляють близько 250 фірм. Так, з Кременчуцьким НПЗ («Укртатнафта») співпрацює близько 150 структур. Підприємство за надані послуги одержує у своє розпорядження 21% обсягу переробленої нафти (переважно уральської та казахстанської). На гірших умовах (близько 5% переробленої нафти за послуги з переробки) працює Лисичанський, Херсонський та інші НПЗ [6].

За схемою операцій з давальницькою сировиною працює і чимало підприємств легкої промисловості (за різними даними, від 80 до 90% підприємств галузі), завдяки чому Україна займає перше місце в Європі з переробки текстилю. Але українська легка промисловість має лише одну сильну конкурентну перевагу – дешеву та непогано кваліфіковану робочу силу.

Сільське господарство – галузь, де роль держави в якості регулятора давальницьких схем традиційно є дуже активною і де частіше за всі галузі трапляються зміни як в порядку проведення давальницьких операцій, так і в можливості їх використання взагалі [7].

Операції з давальницькою сировиною можна вважати ефективним засобом призупинення катастрофічного падіння промислового виробництва у регіонах та у державі в цілому. Однак, практикувати їх надалі в широких масштабах з державних позицій не вигідно, тому що більшу частину доходів одержує власник сировини, який до того ж «паразитуює» на низькій ціні кваліфікованої робочої сили. Тому цілком очевидно, що сьогодні по мірі подолання економічної кризи держава поступово створює все більш жорсткі умови як для іноземних «давальців», так і для вітчизняних виконавців, і це найбільш яскраво проявилось в прийнятті нового Закону «Про внесення змін в Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовніш-

ньоекономічних відносинах», який вступив в силу 1 січня 2002 р. [5]. Новий Закон передбачає чимало нововведень.

Але незважаючи на це, такі операції все одно залишаються в українській економіці доволі розповсюдженими, про що свідчать дані офіційної статистики.

**Література:** 1. Pass C., Lowes B., Davies L. «Collins Dictionary of Economics» Harper Collins, 1988; 2. Бурков А. Г. Толлинг: экономический анализ // Проблемы прогнозирования – 2001. – № 2. – с. 22-27; 3. Мамутов В., Кліяненко Б., Чаленко О. Толінгові схеми: плюси та мінуси // Економіка України – 2002. – № 1. – с. 32-38; 4. Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності» від 15.09.95 р; 5. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності» від 04.10.01 р; 6. Захарченко В.І. Толінг як ринкова форма організації вертикальних зв'язків в економіці України // Економіка. Фінанси. Право – 2004. – № 1. – с. 23-25; 7. Письмаченко Л. Державний контроль за операціями з давальницькою сировиною та основні напрямки його удосконалення // Збірник наукових праць Української академії державного управління при Президентові України. – 2005. – №2.

\*\*\*

УДК 339.923(560):061.1ЄС

Коваленко Р.С.

## ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ ТУРЕЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

ХНУ імені В.Н. Каразіна

З європейської точки зору Туреччина є великою країною. Її територія досягає території Франції – найбільшої з дійсних членів ЄС. Зі своїми 72 мільйонами жителів вона лише на 10 мільйонів уступає Німеччині й приблизно на стільки ж перевершує Францію, Італію й Великобританію. Якщо Туреччина стане членом ЄС сьогодні, то територія збільшиться на 20%, а населення на майже 16%. Економіка Туреччини значно відстає від економіки ЄС і навіть тих країн, які нещодавно вступили в союз, і її потенційні вкладення в економіку ЄС також незначні. ВВП Туреччини можна порівнювати хіба що із ВВП Данії, Австрії або федеральною землею Німеччини Саксонією. В 2007 році вступ Туреччини підвищило б європейський ВВП лише на 2,7%. Через низьку продуктивність економіки на капітал прибуток країни також дуже низький. В 2006 році ВВП на капітал становив усього 17,2% (вимірюваний у поточних цінах ЄС) і 30,7% по ППС [4].

Турецька економіка, однак, розвивалася дуже динамічно в останні роки. Економічний ріст був значно вище, ніж у ЄС-27, хоча не перевищував аналогічного показника нових держав-членів ЄС за період 2000-2006 р.

Ріст турецької економіки здатний наздогнати темпи ЄС, особливо старих країн-членів. Якщо вона збереже такі темпи в найближчі п'ять років, тоді її вступ понесе за собою набагато більш вагомий внесок в економіку ЄС, ніж зараз (3,2% в 2009 р.) [1, с. 23].

Однак не тільки економічний ріст був, а можливо й буде, високим: чисельність її населення росте набагато більш швидкими темпами, ніж у ЄС. Беручи до уваги розходження в економіках і демографічній ситуації між Туреччиною і ЄС за період 2000-2006 р., можна зробити висновок про те, що Туреччина так і залишиться бідним державою-членом у момент можливого приєднання. Згідно з такими прогнозами, в 2015 р. прибуток на капітал тільки досягне рівня в 20% (у поточних середніх цінах по ЄС-27) або 33% по ППС.

Туреччина продовжує у достатній мірі відповідати Копенгагенським політичним критеріям. Країна переборола політичну й інституційну кризу. Дострокові парламентські вибори було проведено з цілковитим дотриманням демократичних стандартів і принципу верховенства права. Вибори президента парламентом минулого серпня пройшли відповідно до Конституції, швидко був створений новий уряд. Під час кризи демократія переважала у відносинах між цивільним суспільством і армією.

Було досягнуто певного прогресу в реформах законодавства, державного адміністрування, покращено ефективність судочинства. Більше зроблено для забезпечення прав жінок. Менше повідомлень надходить про випадки тортур і нелюдського ставлення. Туреччина досягла прогресу в ратифікації міжнародних інструментів захисту прав людини і виконує рішення Європейського Суду з прав людини [2].

Однак в 2007 році був лише незначний прогрес в здійсненні політичних реформ. Значні подальші зусилля потрібні для забезпечення свободи висловлювань і прав не мусульманських релігійних громад. Так само й у боротьбі з корупцією, судочинством, забезпеченні прав профспілок, дітей і жінок, культурних прав, а також громадського контролю над силовими структурами. Важливо, щоб новий уряд зайнявся всім цим негайно. Свобода висловлювань і свобода віросповідання є найбільш нагальними проблемами.

Спостерігається збільшення терористичних атак Робітничої партії Курдистану, яка є в списку терористичних організацій, складеному ЄС. Дуже важливо, щоб Туреччина й Ірак продовжували вирішення цієї проблеми через співробітництво між відповідними органами і з дотриманням міжнародних норм. Завданням для Туреччини залишається вирішити серйозні економічні й соціальні проблеми південного сходу країни. Туреччина продовжує дію заборони на пряме транспортне сполучення з Кіпром, що є значною перешкодою вступу Туреччини до ЄС, адже Кіпр є членом ЄС.



Туреччина може розглядатися як країна з функціонуючою ринковою економікою. Вона зможе витримувати конкурентний тиск та ринкові умови в ЄС в середньостроковій перспективі за умови проведення структурних реформ. Економічне зростання залишається міцним завдяки високому рівню експорту. Міцна ліра і фінансова дисципліна зменшили державний борг. Центробанк проводить відповідальну й обережну монетарну політику. Іноземні прямі інвестиції різко зросли, особливо через купівлю турецьких компаній іноземними інвесторами. Це грає дедалі більшу роль у зменшенні ризиків, пов'язаних з макроекономічним дисбалансом [3].

Однак податковий рельєф і вищі інфраструктурні витрати призвели до фінансового послаблення в 2007 році. Зріс інфляційний тиск. Структурна жорсткість на ринку праці та податковий тиск на працю перешкоджає створенню нових робочих місць, особливо там, де стосується зайнятості жінок.

Туреччина продовжує покращувати свою спроможність взяти зобов'язання щодо членства в ЄС. Через невиконання Туреччиною її зобов'язань щодо додаткового протоколу Анкарської угоди від грудня 2006 року, ЄС вирішив заморозити вісім статей переговорів, але продовжує переговори щодо решти.

Прогрес в переговорному процесі було досягнуто в більшості сфер, особливо щодо глав з вільного руху товарів, фінансових послуг, транс'європейської мережі, науки і досліджень. Однак потрібно прискорення гармонізації національного законодавства з правилами ЄС, особливо в таких сферах як державна допомога, сільське господарство, харчова безпека, ветеринарія та фітосанітарні норми, а також довкілля.

У рамках Інструменту передвступної фінансової допомоги ЄС для країн-кандидатів Туреччині в 2007 році було надано 297,2 млн. євро, у 2008 році – 538,7 млн. євро. У 2009 було надано 566,4 млн. євро, у 2010 – планується надати 563,7 млн. євро, у 2011 – 781, 9 млн. євро. Тобто, протягом 2007-2011 років Туреччині буде надана допомога у розмірі 3037,9 млн. євро [5].

**Література:** 1. «Зовнішні справи»: періодичний журнал. – № 12. – 2007; 2. <http://www.europra.eu.int/> Представництво Єврокомісії в Україні; 3. <http://www.foreigntrade.gov.tr/> Undersecretariat of Foreign Trade of Turkey; 4. <http://www.sesrtcic.org/> Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries – SESRTCIC; 5. <http://www.turkstat.gov.tr/> – Держкомстат Туреччини, офіційний веб-сайт



**Ковальчук Е.В.**  
**МИРОВОЙ РЫНОК ВООРУЖЕНИЯ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина  
 Науч. рук.: к.т.н., проф. Матюшенко И.Ю.*

Мировой рынок вооружений – это довольно сложная система международных военно-экономических связей. Торговля оружием позволяет экспортерам не только получать прибыль, но воздействовать на военно-политическую обстановку в различных регионах мира, на политический курс стран-импортеров; наращивать совокупный потенциал союзных государств; испытывать новые образцы вооружения, обеспечивать загрузку производственных мощностей военной промышленности.

Ведущие военные экспортеры наращивают усилия по увеличению экспорта военной продукции в соответствии со стратегическими установками.

Мировой рынок вооружений имеет ряд особенностей. В отличие от обычных внешнеторговых связей экспорт вооружений военной техники, как правило, сильно привязывает страны-импортеры к поставщикам. Покупатели оружия оказываются заинтересованными в сервисном обслуживании, поставках запасных частей и боеприпасов, модернизации приобретенных ранее образцов и т.д. Между поставщиками и покупателями заключаются сделки обычно на длительный период [1].

Таблица 1

Экспорт/импорт мирового рынка вооружения в 2001–2008 гг.

(млн. долл. в текущих ценах)

<i>Годы</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
Внешнеторговые сделки	22071	23250	26531	27327	29032	35375	53190	56029

*Таблица составлена автором по данным [2]*

Ежегодный объем мирового экспорта вооружений и военной техники (ВиВТ) в 2001-2008 гг. стабильно возрастал (за рассматриваемый период не было зафиксировано ни одного спада по годам) и достиг 56,029 млрд. дол. в 2008 г. против 22,071 млрд. дол. в 2001 г. (рост в 2,54 раза). В период 2001-2008 гг. наиболее высокие темпы роста мирового рынка оружия имели место в последние три года. Показатель ежегодного военного экспорта в 35 млрд. дол. был пройден в 2006 г., когда объем мировых поставок ВиВТ составил 35,375 млрд. дол. Именно с 2006 года мировой военный экспорт стал расти очень быстрыми темпами (в 2006 г. объем мирового военного экспорта превысил уровень 2005 г. в 1,22 раза). В 2007 г. объем мирового рынка ВиВТ вырос по сравнению с 2006 г. в 1,5 раза. Это самое резкое годовое увеличение объемов мирового экспорта оружия в период 2001-2008 гг. В 2008 г. объ-

ем мирового военного экспорта еще более возрос и достиг исторического максимума в объеме 56,029 млрд. дол., однако по сравнению с 2007 г. объем экспорта увеличился только в 1,05 раза. Это вполне объяснимо, поскольку уровень военного экспорта на текущий момент вышел на предельные для себя показатели и в дальнейшем рост годовых объемов военного экспорта ожидается в пределах не более 5%.

Мировой пакет экспортных заказов на поставку ВиВТ в период 2001-2008 за тот же период (272,805 млрд. дол.). Это говорит о том, что рост поставок мирового вооружения будет продолжаться. На период после 2008 г. «переходящий» портфель мировых заказов на поставку вооружения составляет около 156 млрд. дол. В 2008 г. общемировой объем заключенных контрактов на поставку достиг 105,939 млрд. дол. Это составляет 24,67% от всего мирового портфеля заказов за период 2001-2008 гг.

За период 2001-2008 гг. США являются абсолютным лидером по пакету заказов – 168,11 млрд. дол., что составляет 39,15% от мирового портфеля заказов за тот же период. В 2008 г. США заключили контракты на сумму 58,778 млрд. дол. (55,48% от объема всех контрактов, заключенных в 2008 г.). Результат по 2008 г. является рекордом для США за рассматриваемый 8-летний период. Кроме того, никогда ранее по итогам одного года США не имели столь подавляющего преимущества относительно своих конкурентов.

Таблица 2

Страны-экспортеры по пакету заказов на экспорт вооружения в мире  
в 2002-2008 гг. (млн. долл. в текущих ценах)

№ п/п	Страна	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2001-08
1.	США	14157	10382	7667	12413	18456	31671	58779	168110
2.	Россия	5235	4454	6502	9565	14626	6282	5865	57573
3.	Франция	1793	4714	2961	6605	6399	6680	14498	46311
4.	Германия	3969	1570	2983	1681	8507	1715	8848	31574
5.	Велико- британия	2201	2700	2164	3499	1051	11150	1080	24247
6.	Израиль	1433	1085	358	3958	2959	2994	1321	15198
7.	Италия	456	1193	175	1459	1373	5427	3156	14496
8.	Испания	1685	134	188	2210	502	6296	341	11617
9.	Швеция	843	1069	2208	549	1662	500	789	8280
10.	Канада	150	—	1208	—	5878	63	66	7836

Таблица составлена автором по данным [3]

Россия прочно удерживает второе место – 57,573 млрд. дол. (13,41%) за период 2001-2008 гг. и 5,865 млрд. дол. в 2008 г. (5,54%).

Остальные ведущие западноевропейские поставщики вооружений и Израиль существенно уступают России. Франция, занимающая по периоду

2001-2008 гг. третье место, имеет пакет заказов в сумме 46,311 млрд. дол. (10,79%), Германия – 31,574 млрд. дол. (4 место), Великобритания – 24,247 млрд. дол. (5 место), Израиль – 15,198 млрд. дол. (6 место), Италия – 14,496 млрд. дол. (7 место), Испания – 11,617 млрд. дол. (8 место), Швеция – 8,28 млрд. дол. (9 место), Канада – 7,835 млрд. дол. (10 место).

В рассматриваемый период в 2003 и 2004 гг. имел место временный спад в объемах заключаемых контрактов на поставку вооружения. В частности, в 2003 г. были заключены экспортные контракты на поставку вооружения на сумму 31,3 млрд. дол., в 2004 г. – на сумму 30,6 млрд. дол. В последующие четыре года начался лавинообразный рост объема заключаемых контрактов на экспорт вооружения. В 2005 г. – 47,2 млрд. дол., в 2006 г. – 68,5 млрд. дол., в 2007 г. – 79,7 млрд. дол. и в 2008 г. – 105,9 млрд. дол.

**Литература:** 1. <http://neon-market.ru/> – *Маркетинг, менеджмент и новости бизнеса*; 2. <http://www.armstrade.org/> – *Центр анализа мировой торговли оружием*; 3. <http://oborona.ru/> – *официальный сайт журнала «Национальная оборона»*.



УДК 338.24.021.8

**Контаренко В.В.**  
**ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ**  
**И МЕХАНИЗМ ИХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук.: преп. Гуслев А.П.*

Помимо многочисленных задач, решаемых в рамках гражданского общества и рыночной экономики, существуют проблемы, относящиеся к исключительной прерогативе государства. К числу таких проблем относится и обеспечение экономической безопасности страны.

Высший долг государства и его ключевая функция состоят в том, чтобы обеспечить стабильность общества, его самосохранение и развитие, отразить возможные угрозы безопасности страны. При этом решающее значение имеет упреждение еще только зарождающихся опасностей, а не пассивное следование за событиями. Такая логика действий – наиболее разумная и эффективная – может быть названа принципом упреждения.

В целях принятия государственными органами обоснованных решений необходима организация мониторинга индикаторов экономической безопасности, который предлагает, прежде всего, фактическое отслеживание, анализ и прогнозирование важнейших групп экономических показателей (индикаторов) [1].

Таблица 1

Группы общих показателей (индикаторов) экономической безопасности

Государственный (общий) уровень	Региональный уровень
- уровень и качество жизни;	- доходы населения;
- темп инфляции;	- уровень розничных цен;
- уровень безработицы;	- обеспеченность жильем;
- экономический рост;	- удельный вес региона ВВП страны;
- дефицит бюджета;	- платежный баланс региона;
- государственный долг;	- сальдо экспорта-импорта.
- внешний долг;	
- интеграция в мировую экономику;	
- деятельность «теневой экономики»;	
- структура собственности;	
- налоговая система;	
- развитие рыночных структур.	

*Составлено автором по материалам [2, 3].*

Государственная стратегия в области обеспечения экономической безопасности строится на вариантах прогнозов экономического и социального развития страны и ее регионов и должна корректироваться в зависимости от развития событий по тому или иному варианту, а также с учетом определенных временных периодов.

Государство не должно допускать, чтобы деятельность хозяйствующих субъектов несла в себе угрозы экономической безопасности и была направлена во вред его гражданам. В этих целях необходимо подготовить и реализовать меры по улучшению предпринимательского климата, увеличению вклада малого среднего бизнеса, развитию конкурентоспособности, демополизации экономики, формированию фондового рынка, рынков земли и недвижимости [6].

Для поддержания экономической безопасности государство должно предусмотреть:

- проведение институциональных преобразований, способствующих координации действий и сближению стратегии действующих общественных институтов;
- выработку и принятие общих принципов экономического и социального поведения для всех участвующих в хозяйственном процессе сторон за счет их максимальной унификации (сокращение и ликвидация льгот и различных преференций), законодательное ограничение лоббизма;
- повышение социальной стабильности в обществе и недопущение роста социальной напряженности;

– гармоничное развитие экономических и политических отношений со странами ближнего и дальнего зарубежья с учетом экономических интересов страны [3].

Решение этих задач позволит государству устранить одну из главных проблем экономической безопасности – неконкурентоспособность большинства отраслей национальной экономики [5].

Исходя из этого, структурная политика должна реализовываться на макро- и микроэкономическом уровнях по трем основным направлениям, определяющим ориентиры деятельности органов государственной власти по селективной поддержке элементов экономики для обеспечения экономической безопасности государства.

На макроэкономическом уровне в ходе проведения структурной политики должны решаться следующие задачи:

- повышение совокупного спроса;
- увеличение нормы сбережений и обеспечение условий трансформации накоплений в инвестиции;
- стимулирование перелива всех видов ресурсов из стагнирующих секторов в секторы роста;
- увеличение валовых инвестиций;
- стимулирование экспорта;
- регулирование импорта в целях защиты отечественных производителей в рамках общепринятых процедур.

На микроэкономическом уровне в ходе осуществления структурной политики необходимо решить следующие задачи:

- поддержка и стимулирование развития экономически эффективных предприятий и организаций;
- ликвидация или реорганизация неэффективных экономических структур;
- недопущение возможности появления новых монополий;
- стимулирование и регулирование развития фондового рынка в интересах обеспечения межотраслевого перелива капитала;
- организация согласительного процесса в целях торможения роста цен и др [4].

Такая работа имеет особенное значение для Украины, поскольку переходная отечественная экономика характеризуется рядом серьезных межотраслевых диспропорций и острой нехваткой ресурсов (особенно финансовых), необыкновенной неустойчивостью экономических показателей, в первую очередь финансовых. В связи с этим растет роль и требования к государственной статистике, ее объективности, компетентности и глубины охвата объектов наблюдения, качества информации [1].

Проанализировав выше изложенный материал можно сделать вывод. Реализация комплекса мер по поводу преодоления и предотвращения обнаружения угроз экономической безопасности Украины. Совет Национальной безопасности и обороны Украины должен рассмотреть соответствующие вопросы обеспечения экономической безопасности государства, – а правительство – координировать работу органов исполнительной власти, в том числе при подготовке законодательных и других нормативных актов.

В условиях многоукладной экономики, когда государство не может директивными методами направить деятельность всех хозяйствующих субъектов, необходимо обеспечить оптимальное влияние государства на процесс общественного возрождения через регулирование экономики (регулирование макроэкономических параметров, структурных превращений и денежно-финансовых потоков для поддержки экономической безопасности Украины).

**Литература:** 1. *Переходная украинская экономика: состояние и перспективы* / Под ред. В. Гейца. – К.: Академия, 2007. – с. 67; 2. М. Арсентьев. *Экономическая безопасность*. *Обозреватель*, 8 с. 52; 3. Некрасов А.С., Данилина М.В. *Проблемы прогнозирования*, 2004, № 5, с. 27; 4. *Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность)*. Под ред. Олейникова Е.А. – М.: ЗАО «Бизнес школа» «Интел-Синтез», 2008, с. 134; 5. <http://www.rainbow.gov.ua/> – державний сайт Ради національної безпеки та оборони України / Стратегія національної безпеки України; 6. *Business Week* 08.09.2010. – Р. 14.



УДК 69.003.13

**Косиневская И.С.**  
**СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОДОРОГ УКРАИНЫ**  
**С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ МАТЕРИАЛОВ**  
**КАК АЛЬТЕРНАТИВА УЛУЧШЕНИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина*  
*Науч. рук.: ст. преп. Касьян С.А.*

Транспорт – одна из важнейших отраслей национальной экономики, эффективное функционирование которой является необходимым условием стабилизации, структурных преобразований экономики, развития внешнеэкономической деятельности, удовлетворение потребностей населения и общественного производства в перевозках, защиты экономических интересов Украины. Развитая инфраструктура, в частности качественные автомагистрали, стимулируют развитие экономики. Это неоспоримый факт, как и то, что у большинства украинских дорог по международным стандартам самая низкая категория, что практически приравнивается к бездорожью. Актуа-

льным является вопрос по использованию альтернативных материалов для строительства автодорог в Украине, которые помогли бы поднять уровень страны в аспекте ресурсо- и капиталосбережения.

Транспортная инфраструктура имеет важное значение в силу того, что в 2012 году в Украине будет проходить крупное мероприятие Евро-2012. Так как основным транспортом для перемещения зарубежных болельщиков станут автомобили, то для этого необходима сеть скоростных дорог.

В условиях сложных мировых экономических процессов Украине необходима эффективная государственная транспортная политика, которая учитывала бы геополитические аспекты в государстве, особенности отрасли и ее роль в процессах экономических и социальных преобразований и предоставила бы возможность развития отрасли, обеспечила ее конкурентоспособность [1].

Территория Украины находится на перекрестке транспортных коридоров, соединяющих страны Юго-Восточной и Северо-Западной Европы, поэтому с дальнейшим развитием рыночных отношений, со становлением многочисленных предпринимательских структур значительно повышается роль автотранспорта в оперативных, гарантированных и безопасных перевозках. Для выполнения этих требований качество дорог необходимо улучшать. Несмотря на высокую транзитность территории Украины, она занимает не передовые позиции в предоставлении транспортных услуг.

За 2009 г. предприятиями транспорта перевезено 540,5 млн.т грузов, что составило 76,7% от объема перевозок грузов за 2008 г. Грузооборот составил 238,1 млрд. ткм, что составило 76,7% от объема 2008 г. Грузооборот автомобильного транспорта снизился на 9,5%.

Предприятиями автомобильного транспорта за 2009 г. перевезено 140,0 млн. т грузов, что на 24,8% меньше объема перевозок грузов в 2008 г., грузооборот составил 33,9 млрд. ткм, что меньше чем в 2008 году на 9,5% [2].

Еще одна проблема заключается в высокой капиталоемкости строительства украинских дорог. Средняя стоимость укладки километра дороги в Украине составляет 25-30 млн. грн. В 2008 году Украина в среднем направила на 1 км \$9,3 тыс., в 2009 году – \$5,7 тыс., то есть 25–35% от минимально необходимой потребности. Для сравнения в 2008 году во Франции этот показатель составил \$48,6 тыс., Германии – \$43,7 тыс., России – \$19,5 тыс., Беларуси – \$13,4 тыс.

Строительство мостов и дорог в Украине обходится в десятки раз дороже и занимает больше времени, чем в Америке и Китае. Если считать, что 70% дорог необходимо ремонтировать, что составляет 120 тысяч километров дороги, то стоимость составит 60 млрд. евро. Реконструкция дорог в Украине



будет требовать концентрации усилий всех ветвей власти. Причиной увеличения ямности дорог является не только погода, но и интенсивное использование грузовых автомобилей и низкий объем капитальных ремонтов дорог в результате недофинансирования. Около 100 млрд. грн. необходимо Украине для того, чтобы избавиться от статуса страны с процветающим бездорожьем [3].

Для решения данных проблем существуют пути, которые можно применить в Украине. При дорожном строительстве Украина применяет нанотехнологии. Речь идет о модификаторах битума на основе микрочастиц резины, которые получают из старых покрышек.

Руководство Украины заявило, что одним из путей выхода нашей страны из кризиса станут масштабные инфраструктурные проекты – строительство дорог и мостов. Масштабное привлечение инвестиций в строительство оживит и металлургическую отрасль, являющуюся базовой для украинского госбюджета [4].

В прошлом веке таким методом оживления экономики, как строительство автодорог, успешно воспользовались многие страны. В результате они не только быстро преодолевали экономические кризисы, но и становились мировыми лидерами по темпам развития. Это и Германия, и США, и Япония, а сегодня Индия и Китай.

Новые дороги повышают мобильность населения. Это способствует притоку рабочей силы из регионов с ее избытком в дефицитные регионы. Растет скорость и снижается себестоимость перевозок сырья и товаров, что ведет к их интенсификации. Растет потребление топлива и смазочных материалов. Не говоря уж о том, что хорошие дороги способствуют и развитию туризма.

В развитых странах на дорожное строительство тратится 3–5% ВВП. Возвратность средств в госбюджет в дорожном строительстве через налоги – прямые и косвенные – составляет до 30%. В общем, катализирующий эффект для экономики страны в целом получается очень масштабным. Поэтому идея актуальна.

Высокая возвратность дорожного строительства позволяет государству выделять на него средства за счет дефицита бюджета. Значительная часть их через различные налоги – НДС, налоги на прибыль предприятий и доходы физлиц – будет возвращаться государству. Другая часть этих денег будет перераспределена в другие отрасли экономики.

В дорожном строительстве не применяется столько металла, чтобы обеспечить переориентирование металлургической промышленности на внутренний рынок. Металлоемкость дорожного строительства в Украине низкая. Самый металлоемкий проект – мост в районе Украинки длиной 4,5 км.

Он требует всего 90 тыс. тонн металла. Это примерно дневной объем производства «Криворожстали».

Каждый километр дороги первой категории требует около 100 тонн стальной арматуры. На эти цели потребуется около 10 млн. тонн металлопроката стоимостью до 15 млрд. долл. Исходя из вышесказанного, можно констатировать, что в рамках подготовки страны к Евро-2012 наиболее многообещающими в плане металлопотребления выглядят именно дороги. Несложно подсчитать, что планировавшиеся 4 тыс. км новых дорог при норме в 84 тонны металла на 1 км должны потребить в виде дорожного ограждения порядка 336 тысяч тонн проката [5].

Если исходить из того, что при производстве дорожного ограждения барьерного типа используется порядка 90% оцинкованного проката и 10% черного, стоимость которых за тонну составляет около 10 и 7 тыс. грн. соответственно, получается приблизительная стоимость проекта – 3,26 млрд. грн. На сегодня из планировавшихся 4 тыс. км построена лишь малая часть (по различным оценкам, порядка 5-7%), поэтому потенциал металлопотребления тут остается достаточно высоким [6]. Очевидно, что все эти мероприятия требуют больших капиталовложений, и применение отходов производства может дать большой положительный эффект.

Существует возможность применения литейно-металлургических отходов машиностроительных предприятий Украины. Например, горелую землю использовать как инертный наполнитель при выравнивании поверхности земли в строительстве дорог. Уловленную пыль и остатки абразивных кругов использовать по аналогии с отходами горелой земли. С этой же целью использовать шлак от вагранок.

К отходам литейно-металлургического производства относятся: металлургические литейные шлаки (МЛШ), отработанные формовочные и стержневые смеси (ОФС), шламы пылегазоочистки (ШПГО). Основным строительным материалом, который можно получать из ОФС является именно материал для отсыпки автомобильных дорог. Экономия природных минеральных заполнителей, металла – 10-15 кг. Замена некоторых материалов на отходы позволит экономить значительные материальные и энергетические ресурсы в регионах и по стране в целом.

В Харькове работает относительно новый высокотехнологичный асфальтобетонный завод. Вся его продукция направлена на харьковские дороги. Экономия средств достигается за счет высокого качества асфальта, который имеет более высокие сроки эксплуатации. Кроме того, завод, построенный строго по европейским технологиям, обеспечивает 25-процентную экономию энергоресурсов при изготовлении асфальта.

Все это определяет необходимость осуществления комплекса организационно-правовых, экономических и технико-технологических мероприятий, рассчитанных как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу, обеспечивающие развитие транспортно-дорожного комплекса в тесном сочетании с процессами, происходящими в мировой и отечественной экономике.

Общий уровень развития транспортной инфраструктуры Украины позволяет внести в решение этой проблемы существенный вклад.

**Литература:** 1. *Инвестгазета* – [[http://tbu.com.ua/digest/dorogoe\\_bezdoroje.html](http://tbu.com.ua/digest/dorogoe_bezdoroje.html)]; 2. Украинское издание «Новости в Украине» – [<http://newzz.in.ua/history/1148825923-ukrainskijj-krizis-doroga-k-rabstvu-i.html>]; 3. *Асфодороги Украины* – [<http://euro2012highway.blogspot.com/2007/08/25-2012.html>]; 4. *Министерство транспорта и связи* – [<http://www.mintrans.gov.ua/>]; 5. *Нанотехнологии 21 века* – [<http://www.nanosvit.com/publ/12-1-0-248>]; 6. *Правительственный портал* – [<http://www.kmu.gov.ua/>].

\*\*\*

УДК 338.24.021.8

Лауринайчуте Я.А.

## ТВОРЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА В МИРОВОМ ТОВАРООБОРОТЕ

ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук.: доц. Грицак Ю.П.

В мире все активнее развивается новая концепция социального и экономического развития, выдвигающая культурные ресурсы и творчество на первый план современной, постиндустриальной экономики. Этот инновационный сектор называют *творческими*, или креативными индустриями (creative industries), или *творческая экономика* (creative economy).

Определение творческой экономики, ставшее «классическим», на которое опирается сегодня большинство исследователей и специалистов, сформулировано Департаментом культуры, медиа и спорта (DCMS) Правительства Великобритании в 1998 году [2]:

«Творческие индустрии – это деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык или талант и которое несет в себе потенциал создания добавленной стоимости и рабочих мест путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности».

Понятие «креативной экономики» впервые было введено в оборот в 2000 году в журнале «Business Week», а в 2001 году вышла книга Джона Хоукина «Креативная экономика», возвестившая наступление постинформационной эпохи, для которой информация и знания – это ресурс, а движущей силой и главной ценностью выступает творчество.

Творческие индустрии соединяют бизнес-навыки и культурные практики, основой которых является творческая, интеллектуальная составляющая. Принципиального различия между определениями «культурные индустрии» (cultural industries) и творческие, креативные индустрии (creative industries) нет. Они часто употребляются как синонимы.

Наступление «постиндустриальной», «информационной» эпохи существенно изменило весь контекст осмысления культурных индустрий. Сегодня развитие творческой экономики выступает как один из важнейших факторов социально-экономического развития территорий и городов мира. Когда начался отток производств из экономически развитых стран в развивающиеся страны и регионы с более дешевой рабочей силой, культурные индустрии выступили спасительным антикризисным средством. То, что считалось периферийным и затратным, поддерживалось государством и благотворительностью, превратилось в мощный производительный ресурс. Опустевшие фабрики и заводы стали центрами современного искусства, музеями, галереями, дали приют независимым творческим компаниям.

Продукция «креативной экономики» определяется как «творческие товары» и «творческие услуги». **«Творческие товары»** классифицированы экспертами Международного Совета по торговле (ИТС) и Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) по 7 подгруппам и 236 кодам согласно Гармонизированной системы учета товаров 1996 года (HS 1996) [1].

Подгруппа **проектирование** (139 кодов) включает секции:

- мода (дамские сумочки, пояса, галстуки, платки, шарфы, перчатки, шляпы, шпильки, темные очки, головные уборы, кожаные товары, духи и т.п. – 49 кодов). Одежда и обувь не включаются;
- интерьеры (мебель, сервировка стола, скатерти, обои, стеклянная посуда, фарфор, наборы освещения и т.п. – 50 кодов);
- игрушки (куклы, движущиеся игрушки, электропоезда, головоломки, игры и т.п. – 17 кодов);
- графика и архитектура (оригинальные рисунки, архитектурные планы и проекты и т.п. – 11 кодов);
- драгоценности (ювелирные предметы из золота, серебра, жемчуга и других драгметаллов, искусственные драгоценности – 12 кодов).

Подгруппа **художественные изделия** (48 кодов):

- ковры (вязанные или тканые ковры из шерсти или другого животного волоса, хлопка, кокосовых и других растительных волокон – 16 кодов);
- пряжа (шнурки ручной работы, рукоделия, вышивка, постельное белье, искусственные, печатанные, вязанные или вышитые материалы и т.п. – 11 кодов);

- плетение (косы, циновки, плетеные изделия и т.п. – 11 кодов);
- празднование (изделия для рождества, праздников, карнавалов и т.п. (2 кода);

- бумажные изделия (бумага ручной работы – 1 код);
- прочие (свечи, выделанные или украшенные меха и кожи, искусственные цветы, инкрустация по дереву и т.п. – 3 кода);

Подгруппа **визуальные искусства** (19 кодов):

- фотография (фотоформы для офсетного копирования; фотофильмы и микрофильмы, выставил и развивался – 4 кода):

- рисунки (ручные живопись и пастели, деревянные рамки для картин – 1 код);

- скульптура (статуэтки и другие декоративные предметы из древесины, фарфора, керамика, слоновой кости, металлов и другого, вырезанные материалы – 9 кодов);

- антиквариат (изделия более чем 100-летней давности – 1 код);

- другие (коллажи и подобные декоративные настенные тарелки; оригинальные гравюры, живописи и литографии, статуэтки и скульптура, из любого материала — 4 кодов);.

Подгруппа **публикации** (18 кодов);

- газеты (газеты, журналы и периодика – 3 кода);

- книги (книги, словари, энциклопедии, брошюры, листочки, рисунки для детей, книги-раскраски и другой печатный материал – 3 кода);

- другие (карты, брошюры, открытки, календари, рекламные материалы и т.п. (12 кодов).

Подгруппа **музыка** (6 видов записанных лазерных дисков и магнитных лент плюс напечатанная или рукописная музыка). Подгруппа **новые СМИ** (1 код для записанных СМИ звуков и изображений и 2 кода для видеоигр). Подгруппа **аудиовизуальные средства** (2 вида отснятых кинофильмов).

**Творческие услуги** классифицированы по 11 главным категориям:

- реклама, исследование рынка, опросы общественного мнения, проведение голосования;

- архитектурные, проектные, инженерные, инспекционные и другие технические услуги;

- научные и исследовательские услуги;

- личные, культурные и развлекательные услуги;

- аудиовизуальные и рекреационные услуги; (связанные с производством фильмов, радио и телевизионных программ, музыкальных записей.

- другие личные, культурные и развлекательные услуги (связанные с музеями, библиотеками, архивами, и другой культурой).

Таблица 1

Вклад творческих индустрий в экономику некоторых стран (%)

Страна	Вклад в ВВП	Доля в занятости	Индекс производительности труда
США	11,12	8,49	1,31
Сингапур	5,70	5,80	0,98
Канада	4,50	5,55	0,81
Латвия	4,00	4,50	0,89
Венгрия	6,67	7,10	0,94
Филиппины	4,92	11,10	0,44
Россия	6,06	7,30	0,83
Мексика	4,77	11,01	0,43
Хорватия	4,42	4,23	1,05
Ливан	4,75	4,49	1,06
Ямайка	5,10	3,03	1,68
Болгария	3,42	4,31	0,79

Составлено автором по материалам [1].

Согласно оценке, проведенной экспертами Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO), в 2003 году доля творческой экономики в ВВП и занятости по странам колеблется от 3 до 11% (табл. 1).

В мировом экспорте товаров и услуг продукция творческой экономики составляет 6,7% (табл. 2), при этом соотношение товаров к услугам равняется 4 к 1. Почти половину всего творческого экспорта – 49% – дает подгруппа проектирование. Из товаров далее идут подгруппы издательское дело (10%), художественные изделия (6%), изобразительное искусство (5%). Среди услуг лидируют подгруппы архитектурные и развлекательные услуги – по 6,2%. Научно-исследовательские услуги в международной торговле занимают сегодня такое же место, как и рекламные – 4%. Объем мирового импорта продукции творческой экономики равняется, естественно, ее экспорту.

За прошедшее десятилетие (1996–2005 годы) по темпам роста (6,4% творческий экспорт несколько превосходил среднемировой рост товарооборота. Наивысшие темпы роста экспорта имели исполнительское (музыкальное) искусство (13,5%), прочие культурные услуги (12,9%), реклама 12,1%, архитектура (10,9%), аудиовизуальные и прочие развлекательные услуги (по 10,5% в год).

Самые низкие темпы роста – вдвое ниже среднемировых – отмечаются в подгруппах научно-исследовательские услуги (всего 3%) и издательское дело (3,4%). Ожидается, что в следующем десятилетии значения темпов прироста объемов производства и экспорта по подгруппам (отраслям) мировой творческой экономики существенно не изменятся, но значительно усилится региональная их дифференциация.

Таблица 2

Мировой экспорт творческих товаров и услуг в 2005 году, по подгруппам

	Объем, млрд. дол.	% во всей творческой экономике	% в мировом экспорте товаров и услуг	Темпы роста в 1996-2005 гг.
Вся творческая экономика	424,4	100,00	-	6,4
Все творческие товары	335,5	79,04	3,21	6,0
Все творческие услуги	88,9	20,96	3,50	8,8
Наследие	26,7	5,99	-	5,4
Художественные изделия	23,2	5,22	0,22	4,3
Другие культурные услуги	3,4	0,77	0,14	12,9
Изобразительное искусство	22,1	4,97	-	7,9
Товары изобразительного искусства	22,1	4,97	0,21	7,9
Исполнительское искусство	14,9	3,35	-	13,5
Музыкальные товары	14,9	3,35	0,14	13,5
Публикации и печатные СМИ	44,3	9,95	-	3,4
Печатная продукция	44,3	9,95	0,42	3,4
Аудиовизуальные средства	18,2	4,08	-	10,5
Аудиовизуальные товары	0,7	0,15	0,01	7,6
Аудиовизуальные и связанные услуги	17,5	3,93	0,70	10,7
Новые СМИ	12,0	2,70	-	6,5
Медиа-товары	12,0	2,70	0,12	6,5
Проектирование	218,2	49,00	-	6,2
Товары проектирования	218,2	49,00	2,09	6,2
Творческие услуги	88,8	19,95	-	8,7
Архитектурные и связанные услуги	27,7	6,23	1,11	10,9
Реклама и связанные услуги	15,7	3,53	0,63	12,1
Научно-исследовательские услуги	18,0	4,04	0,72	3,0
Личные, культурные и развлекательные услуги	27,4	6,15	1,10	10,5

Источник: [1].

**Литература:** 1. *Creative Economy Report 2008*. – <http://www.unctad.org/creative-economy>, [http://ssc.undp.org/creative\\_economy](http://ssc.undp.org/creative_economy); 2. *Інтелектуальна економіка* – [http://en.wikipedia.org/wiki/Creative\\_industries](http://en.wikipedia.org/wiki/Creative_industries); 3. *Концепція постіндустріального суспільства* – <http://uk.wikipedia.org/wiki/>; 4. С.Г. Дзюба, Н.І. Машина, М.В. Сазонова. *Значення творчих індустрій для розвитку економіки міст // Економіка будівництва і міського господарства*. – №1, Т. 1, 2005. – с. 59-67.

\*\*\*

**РОЛЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ**

*Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка  
Наук. керівник: ас. Глухова Д.А.*

На сучасному етапі в процесі глобалізації основним індикатором та фактором забезпечення ефективної діяльності підприємства є логістика. Процеси Європейської економічної інтеграції пов'язані з вільним рухом у межах інтегрованого простору логістичних потоків (матеріальних, інформаційних, фінансових, сервісних), які, у свою чергу, мають транспортно-логістичну інфраструктурну основу і створюють передумови для формування єдиної транспортно-логістичної системи (ТЛС) [1].

Основним завданням логістики є оптимізація внутрішніх і зовнішніх матеріальних, а також супутніх їм інформаційних і фінансових потоків, оптимізація бізнес-процесів з метою мінімізації загальних витрат ресурсів [2]. Логістичний процес повинен відбуватися з дотриманням основного правила логістики – правила «7R»:

- 1R (right product) – потрібний товар;
- 2R (right quality) – необхідної якості;
- 3R (right quantity) – у необхідній кількості;
- 4R (right time) – у потрібний час;
- 5R (right place) – у потрібне місце;
- 6R (right customer) – потрібному споживачеві;
- 7R (right cost) – з необхідним рівнем витрат.

Сутність класичного визначення загальних цілей логістики така, що споживач повинен отримати необхідні за якістю та кількістю товари, у потрібний час у потрібному місці, від надійного постачальника з хорошим рівнем обслуговування і при заданому рівні загальних витрат [5].

Матеріальні потоки утворюються в результаті діяльності різних підприємств і організацій, які виробляють і споживають ту або іншу продукцію, надають або користуються тими чи іншими послугами. При цьому ключову роль в управлінні матеріальними потоками відіграють наступні підприємства і організації: транспортні підприємства загального користування, експедиційні фірми; підприємства гуртової торгівлі; комерційно-посередницькі організації; підприємства-виробники, склади готової продукції, що виконують різні логістичні операції [3].

Кожний із перерахованих учасників логістичного процесу спеціалізується на здійсненні групи логістичних функцій:



1. Формування господарських зв'язків по поставкам товарів, їх розвиток, корегування і раціоналізація.
2. Визначення обсягів і напрямів матеріальних потоків.
3. Прогнозування оцінки потреби в перевезеннях.
4. Визначення послідовності руху товарів через місця складування, визначення оптимального коефіцієнта ланковості при організації товароруку.
5. Розвиток, розміщення і організація складського господарства.
6. Управління запасами у сфері обігу.
7. Здійснення перевезень і всіх необхідних при цьому супутніх операцій.
8. Виконання операцій, що передують перевезенням і завершують їх (маркування, підготовка до навантаження, вантажно-розвантажувальні роботи і ін.).
9. Управління складськими операціями [4].

Одне з важливих переваг розвитку компанії на основі логістичної концепції полягає в управлінні системою бізнесу в цілому, підвищенні рівня взаємодії і координації ланок логістичного ланцюга.

З точки зору національної економіки логістика являється одним з пріоритетних факторів розвитку підприємницької діяльності, оскільки вона дозволяє:

- гармонізувати внутрішні бізнес-процеси компанії, підвищити ефективність діяльності функціональних підрозділів;
- скоротити витрати і зменшити собівартість продукції;
- збільшити кількість потенційних і фактичних споживачів, утримати і розширити ринок збуту;
- підвищити якість обслуговування замовлень споживачів, зміцнити репутацію та авторитет компанії;
- підвищити конкурентоспроможність компанії в умовах жорсткої конкуренції на ринку [5].

Згідно з дослідженням Світового банку у січні 2010 року, Україна займає 102-е місце серед 155 країн світу за індексом логістичної ефективності (ІЛЕ). Проведений у 2007 році перший спеціалізований рейтинг за оцінкою логістичних процесів (Logistics Performance Index, або LPI) визначив для України 73 місце. Одним з основних факторів низького рівня логістичної ефективності експерти називають якість митних процедур. З іншого боку, на нашу думку, глобальна економічна криза спричинить серйозні геополітичні зміни і створення регіональних митних та економічних союзів. Тому для вітчизняної бізнес-середовища важливо усвідомлювати місце і роль України в глобальних мережах поставок і як глобальні тенденції логістики будуть впливати на розвиток вітчизняного ринку логістичних послуг [6].

В даний момент логістичний ринок Україні знаходиться в стані активного розвитку, первинної модернізації та структурування. Компанії, що здійснюють свою діяльність на цьому ринку, концентрують свою увагу на якості послуг та оптимізації процесів, проте кількість вітчизняних логістичних компаній все ще залишається невеликою.

Важливо виділити наступні причини, що стримують розвиток логістики в Україні:

- відсутність належного державного підходу до проблем логістики, що виявляється як у відсутності відповідної бази, так і у відсутності спеціалістів та центрів їх підготовки;
- загальна економічна криза, що гальмує розвиток галузі;
- відсутність комплексного обліку витрат, при якому їх зростання у транспортно-складському господарстві перебивається ефективністю, досягнутою за межами цієї галузі господарства;
- логістичний підхід передбачає проведення кардинальних змін у структурі підприємства, перехід до більш гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих цехів та служб транспортно-складського господарства;
- складність процедури отримання землі у власність або довгострокову оренду під будівництво;
- недоліки у професійній підготовці кадрів [7].

Логістика як наукова дисципліна та практика менеджменту може стати надійним помічником у удосконаленні діяльності підприємств. З цією метою в Україні необхідно створити розгалужену мережу логістичних утворень, що в сучасних кризових умовах допоможе підприємствам швидше встановити нові господарчі зв'язки.

**Література:** 1. *Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: Учебное пособие* / Алесинская Т.В. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. 121 с.; 2. Гаджинский А. М. *Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений*. – 2-е изд. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.; 3. Джонсон Дж., Вуд Д., Вордлоу Д., Мерфи П. *Современная логистика*. / 7-е изд.: пер. с англ. – М.: Издат. Дом «Вільямс», 2002. – 624 с.; 4. Крикавський Є.В. *Логістичне управління: підручник*. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.; 5. <http://www.iteam.ru> – Актуальные вопросы и тенденции развития логистики // И.Э. Ташбаев; 6. <http://www.trademaster.com.ua> – 4-й Український Логістичний Конгрес; 7. <http://12b.ua/analytic> – Логістика в Україні // Р. Ключко



**Мезенцева М.С.**

**ПОСИЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ  
УКРАЇНИ ТА КИТАЮ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник: проф., к.е.н. Ткаченко І.Є.*

Сучасні глобалізаційні процеси характеризуються значним зростанням економічної ваги країн Азії, Латинської Америки та зниженням ролі і впливу США та високорозвинених країн Західної Європи. Такому розвитку подій на міжнародній арені сприяє теперішня економічна нестабільність, від якої постраждали провідні країни світу. Отже, сьогодні є важливим встановлення більш тісних економічних відносин України з Китаєм – сучасним «двигуном» світової економіки і процесів глобалізації. Китай – світовий рекордсмен щодо росту ВВП, що пояснює стрімко зростаючі економічні відносини країни.

Торговельно-економічна співпраця України та Китаю має тривалу історію і сприятливі перспективи. Китай є одним з найбільших партнерів України в торгівлі товарами і за станом на 2010 р. займає 4 місце (після Росії, Німеччини і Туркменістану). Його питома вага в торгових операціях України з іншими країнами складає 3,3%, притому, що Україна торгує з 180 країнами світу [1, с. 156].

Українські дані відображають зростання товарообігу, головним чином, через посередників з третіх країн або офшорні компанії. Китайські дані відображають падіння товарообігу у зв'язку з скороченням експортних поставок українських товарів в КНР по прямих зв'язках між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України і Китаю.

Аналіз структури товарообігу між Україною і Китаєм свідчить про те, що основними товарами українського експорту в КНР були чорні метали, продукція машинобудування і електротехнічне устаткування. Практично припинилися поставання до Китаю металургійного устаткування, турбін, вантажних автомобілів, залізничних вагонів, метало ріжучих верстатів і іншої продукції, яка експортувалася в КНР в 80-90-х роках [3, с. 251].

На розвиток торговельно-економічних відносин негативно впливає ряд чинників, серед яких можна відзначити такі, як велика питома вага компаній-посередників третіх країн і офшорних компаній серед суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, домінування банків і страхових компаній третіх країн в обслуговуванні їх торгових операцій високі тарифи і низька надійність залізничного транспорту третіх країн на транзитні вантажі українсько-китайської торгівлі і низький рівень організації перевезень морським і

авіаційним транспортом. Позначаються також недосконалість договірно-правової бази і практики врегулювання митного оподаткування, а також низька ефективність заходів після взаємного захисту і заохочення інвестицій, дуже повільне рішення господарських суперечок між підприємствами відповідними судами і арбітражними установами обох країн, великі розбіжності в численні об'ємів двосторонньої торгівлі і її структури національними статистичними і митними органами.

Динаміка зовнішньоекономічних операцій з товарами, послугами і давальницькою сировиною характеризується найбільш високими зі всіх показників зовнішньоторговельного обороту для України. Причому, ці показники ростуть і по сьогоднішній день.

Україна зацікавлена в кредитно-інвестиційній співпраці з Китаєм, пропонуючи інвестиційні проекти, в підготовці і обґрунтуванні яких багато українських підприємств забезпечили відповідність міжнародним стандартам. Проте, китайські інвестори поки не проявляють активності на інвестиційному ринку України. У Україні створено 54 підприємства з китайським капіталом на загальну суму 4,56 млн. дол., з яких 29 сумісних. Серед них підприємства, що проводять побутову електроніку, переробляють зерно. Але більшість підприємств з китайським капіталом – це невеликі комерційні фірми [ 5, с. 341].

Політичні настрої Китаю і України у взаємодії говорять про взаєморозуміння обох сторін, надію на плідну, довгострокову співпрацю, взаємовигідну для обох країн. Китайська сторона зацікавлена в українських досягненнях в області авіації, освоєння космосу, електрозварюванню. У свою чергу, китайці пропонують реконструювати українські металургійні заводи за китайською технологією.

Перешкоджаючими чинниками реалізації інвестиційних проектів є недосконале національне законодавство, і його часті зміни, а також дії деяких українських і китайських партнерів-інвесторів і реципієнтів інвестицій. Це привело до виникнення труднощів в реалізації ряду сумісних проектів в області електроніки, електрозварювання, спеціальної металургії, хімічних технологій, наднизьких температур в Китаї і Україні.

Переваги співпраці України і Китаю очевидні. Україні вигідно співробітничати з сильним партнером, оскільки у нього можна придбати передові технології, досвід управління, крім того, Китай – обширний ринок збуту. Проте, в реальній дійсності в Україні не поспішають використовувати досвід Китаю у сфері державного регулювання економіки, зовнішньої політики, менеджменту. Крім того, унаслідок тривалого трансформаційного спаду економіки в Україні, що негативно вплинув, перш за все і найбільшою мірою на розвитку промисловості, відбулося її технологічне відставання.

Взаємовигідним співпраця може бути лише у разі дійсного партнерства, тому Україна повинна прикласти значні зусилля для того, щоб стати сильним партнером для Китаю. Цього можна добитися, перш за все, проводячи розумну макроекономічну і зовнішньоекономічну політику, обширний досвід в реалізації якої є в Китаї.

Цілі торгових відносин України і Китаю на сьогоднішній день становлять: взаємовигідна торгівля продукцією виробництва, яка припускає торгівлю рівнозначною продукцією, а не торгівлю з одного боку ресурсами, сировиною і матеріалами, а з іншої – готовою продукцією з максимальною доданою вартістю; взаємний обмін технологіями, необхідними для розвитку виробництва; науково-технічна і технологічна співпраця в розробках нових технологій, їх сумісне використання; виробнича співпраця у вигляді обміну інвестиціями, працівниками; Україна зараз стоїть перед необхідністю зміни існуючої моделі соціально-економічного розвитку і оптимізації зовнішньоекономічної стратегії і політики [2, с. 315].

Ідеологія розвитку українсько-китайських відносин повинна базуватися на наступних принципах: у світі глобалізації, в умовах формування нового світового порядку Україні необхідно розвивати і укріплювати співпрацю з сильними партнерами в політичній і економічній сферах. Китай є одним з найбільш сильних і перспективних партнерів для України. Щоб зберегти і розширити відносини з Китаєм Україні необхідно підтримувати високі темпи нарощування зовнішньоекономічного потенціалу, основу якого повинні скласти галузі оброблювальної промисловості, технологічно просунута продукція.

Методами зовнішньоекономічної співпраці є: торговельно-економічна співпраця, що припускає взаємовигідну торгівлю двох сторін; інвестиційна співпраця, що припускає розвиток взаємозалежностей між двома країнами; науково-технічна і технологічна співпраця, що припускає взаємовигідний обмін технологіями, досягненнями науки, наукова співпраця учених двох країн; політична співпраця, поки що, можливо, вигідне одній Україні; інші види співпраці.

В теперішніх умовах Китай сприймається як єдина надія стабілізації у світі, й очікується перетворення цієї соціалістичної держави на «локомотив» економічного зростання і розвитку глобалізації. Вважається, що саме КНР замінить США та високорозвинені країни Європи, які донедавна виступали головними силами глобальних процесів [4, с. 295].

Перспективи українсько-китайської торгової співпраці керівництвом обох країн оцінюються позитивно. Як Україна, так і Китай зараз стоять перед необхідністю зміни макроекономічної моделі, здійснення якої повинне зближувати інтереси двох країн, укріпити їх партнерські відносини в цілях протистояння негативам глобалізації.

**Література:** 1. Кріп'я Б. М. Взаємна вигідність економічної співпраці країн. – К.: Світло, 2008. – 514 с.; 2. Балабанов І.Г. Зовнішньоекономічні зв'язки: Навчальний посібник. – М.: Ранг, 2006. – 512 с.; 3. Бахрамов Ю.П. Організація зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Друк, 2007. – 448 с.; 4. Колодко Г.К. Глобалізація і зближення рівнів економічного розвитку. – СПб.: Контур, 2007. – 480 с.; 5. Болотін Б.В. Світова економіка та міжнародні відносини за 100 років. – К.: Знак, 2009. – 514 с.

\*\*\*

УДК 339.7.05-044.372:339.9 (477)

Михайлова Д.А.

## **ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА СТРУКТУРУ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБМЕНА УКРАИНЫ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук.: преп. Поливаницев А.С.*

Одной из главных особенностей современного мирового хозяйства является тесная взаимосвязь экономик отдельных государств. Международное разделение труда, международная торговля, туризм, обмен новейшими технологиями, глобализация финансовых отношений способствуют экономическому развитию, как отдельного государства, так и всего мирового сообщества в целом.

Финансовый кризис, который, как считают большинство экспертов, начался с кризиса ипотечного рынка США в 2007 году, постепенно распространился на всю мировую экономику. Сегодня последствия его влияния ощущаются в функционировании большинства отраслей экономики нашего государства. В этих условиях первоочередной задачей, стоящей перед обществом, является недопущение распространения кризисных явлений на всю экономику Украины и обеспечения развития отраслей, которые интегрированы в международные финансово-экономические процессы.

Мировой кризис повлиял на экономическое развитие Украины. Для Украины характерны явления как дефицитный платежный баланс, большая зависимость от экспорта металлов и зерна (рынки повышенной конкуренции) и импорта капитала, нефти и газа (рынки заниженной конкуренции); невысокий уровень международных резервов НБУ; шаткость политической системы, ее неспособность быстро и эффективно решать экономические проблемы; сравнительно низкая доля малого и среднего бизнеса в ВВП.

В таких условиях, в первую очередь, представляется необходимым рассмотрение произошедших изменений структуры внешнеэкономического обмена нашей страны – одного из важнейших звеньев экономики, который включает в себя в частности:

- Международную торговлю
- Международное движение капитала (иностранные инвестиции)
- Международное движение трудовых ресурсов.

Таблица 1

Макроэкономические показатели Украины за 2007-2009 гг.

	2007		2008		2009	
ВВП(млн. дол.)	142718		118507		114340	
Товары (млн. дол./% от ВВП):						
Экспорт	44449	31,1%	63046	53,2%	35603	31,1%
Импорт	54041	37,9%	80757	68,1%	40418	35,3%
Услуги (млн. дол./% от ВВП):						
Экспорт	9039	6,3%	11741	9,9%	9598	8,4%
Импорт	4981	3,5%	6468	5,46%	5174	4,5%
Прямые иностранные инвестиции (млн. дол./% от ВВП) на начало года:						
В Украину	21607	15,1%	29543	24,9%	35616	31,1%
Из Украины	243	0,2%	6197	5,2%	6203	5,4%
Движение рабочей силы (человек)						
Число прибывших	46507		37281		32917	
Число выбывших	29669		22402		19470	

Составлено автором по источникам [4,5].

Рассматривая каждую составляющую отдельно стоит отметить, что финансовый кризис очень существенно повлиял на структуру международной торговли. Так, объемы экспорта товаров в 2008 году составили 53,2% от ВВП, доля импорта – 68,1% от ВВП. А в 2009 году – 31,1% и 35,3% соответственно [4]. Таким образом, экспорт товаров в 2009 году по сравнению с 2008 годом уменьшился на 22,1%, а импорт на целых 32,8%. Анализируя данные 2007 и 2009 годов четко понятно, что прирост 2008 года не только не сохранился, а и стал отрицательным. В 2009 году экспорт товаров снизился до уровня 2007 года и составил 31,1%, а доля импорта в ВВП в 2009 году даже уменьшилась на 2,6% по сравнению с 2007 годом. В текущем году ещё рано делать выводы об объемах экспортируемой и импортируемой продукции. Что касается объемов товарооборота Украины, то важно отметить, что доля экспорта от ВВП с января по сентябрь практически достигла годового объема экспорта в 2009 году и составила 31590 млн. долл. США [4]. Полученные данные свидетельствуют о потере Украиной позиций на мировом рынке в условиях углубления глобализации и мирового экономического кризиса.

Ещё одной важной составляющей международного обмена является международное движение капитала. Изучив данные о притоке капитала в Украину, можно подчеркнуть, что в 2007-2009 годах характерно превышение доли прямых иностранных инвестиций над портфельными, от года к году существенно увеличивается доля прямых инвестиций в структуре ин-

вестирования, тогда как доля портфельных инвестиций в последние годы снижается. Следует также отметить, что рост объемов инвестирования в Украину за последние годы обусловлен тем, что часть иностранных инвестиций приходит в рамках схемы уклонения от уплаты налогов отечественными предприятиями. То есть средства, накопленные в оффшорных зонах инвестируют в собственные предприятия под видом иностранных инвестиций, что препятствует оценке объемов действительных иностранных инвестиций в Украину. Прогнозы экспертов на 2008 и 2009 годы, касающиеся уменьшения объемов инвестирования в Украину не осуществились. С каждым годом инвестиции в нашу страну растут. Так в 2007 году объем инвестиций в Украину составил 15,1% от ВВП, из Украины – 0,2%. В 2008 году – 24,9% и 5,2% соответственно. В 2009 году 31,1% и 5,4%. То есть прирост инвестиций в 2008 году составил 8 млрд. долл. США, а в 2009 году соответственно 6 млрд. долл. США.

Рассматривая другую составляющую внешнеэкономического обмена, международное движение трудовых ресурсов, следует остановиться, в первую очередь, на факторах и причинах перемещения.



Рис. 1. Движение рабочей силы в Украину и за её пределы в 2007-09 гг. [4]

Международная миграция рабочей силы происходит под влиянием факторов внутреннего экономического развития каждой отдельной страны и внешних факторов, т.е. состоянием международной экономики, уровнем экономических связей между странами. В определённые периоды в качестве факторов и движущих сил международной трудовой мобильности могут выступать также политические, военные, национальные, культурные и другие социальные факторы. Традиционно в качестве основной причины выделяют экономическую причину международной трудовой миграции, связанную с масштабами, темпами и структурой накопления капитала. Итак, ме-



ждународная трудовая миграция в первую очередь – это форма движения излишнего населения из одного центра накопления капитала в другой. В этом состоит суть экономической природы трудовой миграции. Однако в международную трудовую миграцию втягиваются не только безработные, но и часть работающего населения, заработная плата которого не обеспечивает ему прожиточный минимум. В этом случае движущим мотивом миграции выступает поиск более выгодных условий труда. Как правило, данная цель достигается в экономически развитых странах с более высоким уровнем жизни. В условиях финансового кризиса выезд трудоспособного населения из Украины за рубеж сокращался в среднем на 5000 человек в год, а приток – 6500 человек.

В целом, суммируя результаты проведенного анализа, можно сделать выводы о том, что существенное негативное влияние мирового финансового кризиса на украинскую экономику, которое уже четко проявилось, продолжится в течение достаточно длительного периода времени. Для того, чтобы стабилизировать позиции на мировой арене в Украине необходимо, во-первых, повысить уровень налогообложения импорта, обеспечить равномерное налогообложение всех сфер экономики и прогрессивность этой системы.

Роль государственного регулирования в условиях экономического кризиса очень важна. Основными положениями антикризисной политики в Украине должны стать следующие: продуманные и постоянные действия правительства в целях поддержки эффективного спроса на уровнях, соответствующих полной занятости; регулирования объемов частных инвестиций, предоставления специальных государственных кредитов, налоговых льгот для поощрения частных инвесторов; координация программ государственных инвестиций в предприятия коммунального обслуживания, транспорт, жилой сектор, а также предприятия государственного сектора.

**Література:** 1. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз // *Фінанси України*. – 2009. – №6. – с. 3-13.; 2. Багратян Г.А., Кравченко І.С. Світова криза та Україна: проблеми й нові підходи до фінансового регулювання // *Фінанси України*. – 2009. – №4. – с. 33-41; 3. *Статистичний щорічник України за 2007 р.* – К.: «Консультант», 2008. – 572.с; 4. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua); 5. <http://ukrexport.gov.ua/>

\*\*\*

Негода А.В.

## ШЛЯХИ ІНТЕГРАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ ДО ЄС (НА ПРИКЛАДІ ЯДЕРНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ)

*Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка*

Упродовж багатьох років Україна є одним з найактивніших «користувачів» ядерної енергії як серед пострадянських, так і серед європейських країн. Зокрема, близько 47% української електроенергії виробляється на АЕС, у країні працюють дослідницькі реактори, підприємства урановидобувної та уранопереробної промисловості, в медицині, промисловості, сільському господарстві та інших галузях широко використовуються джерела іонізуючого випромінювання.

Масштабне використання ядерної енергії, амбітні наміри Уряду стосовно подальшого розвитку ядерної енергетики, сформульовані в Енергетичній стратегії України до 2030 р., а також міжнародні режими безпеки, до яких приєдналася Україна, вимагають наявності розвинутої та ефективної системи державного регулювання ядерної та радіаційної безпеки.

Енергетична стратегія України до 2030 року передбачає введення в експлуатацію нових ядерних енергоблоків сумарною потужністю 20-22 млн. кВт. Це одна з найбільш амбітних програм, що поступається лише планам Китаю, Індії, США та Росії і до цього часу дискутується в колах фахівців і політиків. Проте, Україна не має іншого шляху, оскільки у випадку зриву програми вона перетвориться на чистого імпортера практично всіх видів енергетичних ресурсів, включаючи електроенергію.

Тому сьогодні спорудження нових енергоблоків стає найважливішим пріоритетним завданням, вирішення якого потребує максимальної мобілізації всіх наявних національних ресурсів. Зрозуміло, що під час формування стратегій, планів, конкретних програм розвитку ядерно-енергетичного комплексу необхідно спиратися на об'єктивну оцінку ситуації з урахуванням загальносвітових тенденцій, фінансових, наукових і технологічних можливостей країни, наявності кваліфікованих кадрів. Така оцінка у випадку нинішньої ситуації з розвитком українського ядерно-промислового комплексу не є особливо втішною. Проте, за умови дійсної мобілізації зусиль і послідовного вияву політичної волі, Україна зберігає шанси утримати позиції держави, що має одну з наймасштабніших у Європі ядерних програм.

В Євросоюзі використання ядерної енергії регулюється договором 1957 року по Євроатому, відповідно до якого передбачається, що європейські країни у сфері використання ядерних установок та ядерних матеріалів дотримуються гарантій безпеки. Ці гарантії схожі на ті, що записані в положен-

нях МАГАТЕ. Однак, на відміну від МАГАТЕ, Євроатом не встановлює стандартів ядерної безпеки, які б мали силу закону. Загальною рисою нинішньої політики країн ЄС у ядерній сфері є зміна пріоритетів: якщо раніше головною метою було розвиток АЕС і підприємств ядерно-паливного циклу, то сьогодні зусилля спрямовані на оптимізацію технічних характеристик, продовження термінів експлуатації, розробку інноваційних технологій з урахуванням конкурентоспроможності, поліпшення сприйняття громадськістю через підвищення безпечності експлуатації, мінімізацію відходів і викидів у навколишнє середовище.

Про темпи розвитку ядерної енергетики свідчить та обставина, що в 1960р. вона забезпечувала менше 1% світових потреб в електроенергії, в 1986р. – 16%, у 2006 р. (після спаду 1990-х років) – 15% (табл.1).

Таблиця 1

Типи генерації у виробництві електроенергії у світі у 2006 р. [8]

Регіон	Теплова*	Гідро-	Ядерна	Відновлювальні джерела**
Північна Америка	65,71	14,53	18,99	0,77
Латинська Америка	38,28	58,31	2,61	0,81
Західна Європа	52,32	15,86	29,14	2,68
Східна Європа	64,95	17,21	17,80	0,05
Африка	80,01	17,74	1,84	0,41
Близ. Схід та Півд. Азія	82,42	15,51	1,57	0,50
ПСА та АТР	88,17	10,73	–	1,10
Далекий Схід	75,65	12,50	11,52	0,33
Середньосвітова	66,47	17,46	15,18	0,89

\* Включає тверде, рідке паливо, газ, біомасу та відходи.

\*\* Включає геотермальні джерела, енергію вітру, сонця та приливу

Чинниками, що впливають на рішення держав про розвиток чи впровадження ядерної енергетики, крім вичерпності запасів традиційних енергоносіїв і стрімкого зростання цін на них, є динаміка чисельності населення, індустріалізація, підвищення рівня життя, міркування безпеки, наявність/відсутність інших енергетичних ресурсів, а також – зобов'язання обмежити викиди парникових газів, з огляду на загрозу глобальної зміни клімату («глобального потепління»).

Протягом 2005-2007 рр. оприлюднені кілька прогнозів обсягів і структури світового енергоспоживання: дослідження Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) 2005 р., що охоплює період до 2050 р; Світовий енергетичний огляд (СЕО), виданий спільно МАГАТЕ та МЕА у 2006 р., в якому аналізується перспектива до 2030 р; нова редакція доповіді МАГАТЕ «Енергетика, електроенергія та ядерна енергія до 2030 р.» від 2007 р., в якій пере-

глядаються окремі попередні прогнози з урахуванням оприлюднених офіційних планів окремих країн стосовно будівництва ядерних енергоблоків або запровадження ядерної енергетики. В Огляді ядерних технологій МАГАТЕ за 2007 р. зроблене порівняння наведених у цих документах прогнозів (рис. 1).

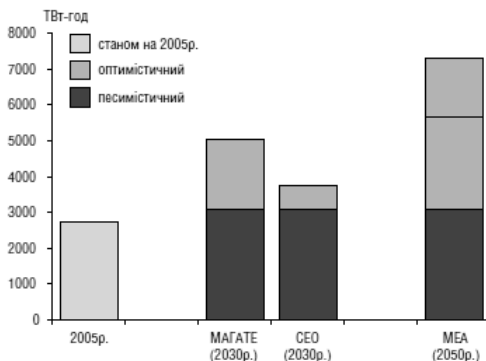


Рис. 1. Глобальне виробництво електроенергії на АЕС у 2005 р. та прогнози на 2030 р. та 2050 р. за результатами трьох досліджень [9]

Проте можна стверджувати, що як за оптимістичними, так і песимістичними сценаріями прогнозів, світова ядерна енергетика буде розвиватися, обсяги виробництва ядерної електроенергії – збільшуватися. До цього спонукають стрімке зростання цін на нафту та газ, набуття чинності Кіотським протоколом, а також економічна конкурентоспроможність ядерної енергетики, яка залежить від наявних альтернативних варіантів, загального попиту на електроенергію і темпів його зростання<sup>8</sup>, структури ринку та інвестиційного клімату, політичних ризиків у постачанні традиційних енергоносіїв. Багато держав вважають розвиток ядерної енергетики запорукою забезпечення власної енергетичної безпеки.

Україна не є реакторобудівною країною, не має відповідних організацій і фахівців. Тому, принаймні до 2030 р. країна змушена використовувати закордонні реакторні установки. Україна також не має наукових, конструкторсько-технологічних ресурсів для створення потужностей з ізотопного збагачення урану, переробки та регенерації відпрацьованого ядерного палива (ВЯП). Створення таких потужностей вимагає великих капітальних вкладень, яких в Україні не вистачає. До того ж, сьогоднішнє ставлення у світі до проблеми нерозповсюдження ядерної зброї гальмує розширення кола країн, що володіють такими технологіями.

Розвиток ядерної енергетики відбувався (і відбувається) у жорсткій конкуренції як з традиційними технологіями виробництва електроенергії, так і з альтернативними (відновлюваними) джерелами. Конкуренція доповнюється постійним фоном дискусій між прихильниками і противниками ядерної енергетики, що теж використовується як чинник конкурентної боротьби, а іноді – і політичного тиску.

Проте, головними питаннями у дискусії прихильників і противників розвитку ядерної енергетики мають бути два питання – вплив на довкілля (або безпека) та ціна електроенергії. Тут значні переваги має ядерна енергетика. Порівняно з іншими паливами, ядерне паливо є найбільш екологічно чистим. За підрахунками Європейської Комісії, екологічний збиток від 1 кВт/год. оцінюється наступним чином: на станції, що працює на вугіллі, – \$0,64; на природному газі – \$0,28; на ядерному паливі – \$0,01.

Пов'язані з ядерною енергетикою витрати цілком конкурентоспроможні та продовжують зменшуватися – тоді як вартість викопних палив зростає через обмеженість і вичерпаність їх ресурсів та високу чутливість до зовнішніх кризових факторів соціального, економічного, воєнного характеру.

Усвідомлення цієї обставини урядами і суспільствами країн світу зумовлює виразні тенденції до розвитку ядерної енергетики, що дістали назву «ядерного ренесансу». Дедалі більше країн вдаються до перегляду раніше прийнятих рішень про згортання ядерної енергетики, розширюється коло виробників ядерної енергії. За експертними оцінками, до 2050р. потужності світової ядерної енергетики збільшаться вдвічі.

Світові тенденції є сприятливими для України, яка має значні можливості для розвитку ядерної енергетики. Водночас, для їх реалізації необхідним є забезпечення світових стандартів безпеки українського ЯПК. Актуальність цього завдання зростає у контексті намірів інтеграції України до Європейського Союзу, який висуває жорсткі вимоги в цій сфері. На європейському ринку безпека ядерної енергетики є одним із вагомих чинників конкурентоспроможності національних економік.

24 вересня 2010 р. завершився дворічний переговорний процес щодо приєднання України до Енергетичного співтовариства. Приєднання стало можливим після виконання Україною низки передумов, висунутих країнами Енергетичного співтовариства, ключовими серед яких були здійснення комплексу заходів з підвищення ядерної безпеки українських АЕС відповідно до вимог МАГАТЕ, а також гармонізація законодавства України у газовій сфері із нормами відповідних директив ЄС.

Як постачальник та транзитер ПЕР Україна має важливі передумови для вступу в ЄС, розширюючи своє співробітництво у сфері транзиту нафти

та газу, експорту надлишкової електроенергії, а також підвищуючи рівень своєї енергетичної безпеки і країн ЄС.

Отже, Україна займає стратегічно вигідне географічне положення на перехресті існуючих і перспективних нових торговельних шляхів між Європою та Азією, і тому роль України у європейській системі енергозабезпечення є досить вагомою і буде збільшуватися з огляду на збільшення залежності країн ЄС від імпорту енергетичних ресурсів. Проте, необхідно знов-таки зауважити, що унікальність розташування України не є причиною для зняття вимог щодо здійснення демократичних та ринкових реформ.

**Література:** 1. *Energy Dependency*. – *Europe's Energy Portal* – <http://www.energy.eu/#dependency>. 2. *EU Energy Security and Solidarity Action Plan: Second Strategic Energy Review*. MEMO/08/703. – Brussels, 13 November 2008 – <http://ec.europa.eu>. 3. *Europe's Energy Portal. Depletion* – <http://www.energy.eu>. 4. Негода А.В. Аналіз паливно-енергетичного балансу країни з точки зору енергетичної незалежності. // Актуальні проблеми міжнар. відносин: Зб. наук.пр. – К.: КНУ ім. Т. Шевченка, ІМВ. – 2009. – Вип. 87. – ч.ІІ. – с. 169-178. 5. Негода А.В. Інтеграційні питання входження енергетичної системи України до ЄС (на прикладі ядерного комплексу) // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб.наук.пр. – К.: ІМВ, 2008. – Вип. 77, ч. I. – с. 170-177. 6. Негода А.В. Адаптація ядерного комплексу України до вимог Європейського Союзу. // Актуальні проблеми міжнар. відносин: Зб. наук. пр. – К.: КНУ ім. Тараса Шевченка, ІМВ. – 2007. – Вип. 66, ч. II. – с. 39-45. 7. Пашковская И. Внешняя энергетическая политика ЕС. // МЭиМО. – 2009. – № 1. – с. 61-69. 8. *Energy, Electricity and Nuclear Power Estimates for the Period up to 2030*. – IAEA, Vienna, 2007, p. 37. 9. Огляд ядерних технологій. – МАГАТЕ, GC(51)/INF/3 – 10 July 2007, p. 7.

\*\*\*

УДК 339.72

Парипа К.В.

## ВПЛИВ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ

*Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка  
Наук. керівник: д.е.н., проф. Циганов С.А.*

Консолідація фінансового сектору – це посилення контролю над ресурсами сектору або шляхом зменшення кількості фінансових інститутів, або у зв'язку з послабленням конкуренції [4, с. 31]. Фінансова консолідація може відбуватися внаслідок: 1) об'єднання існуючих фінансових установ; 2) росту провідних фінансових установ; 3) виходу з ринку слабких гравців.

Міжнародна фінансова консолідація проходить у трьох основних формах: стратегічні альянси, спільні підприємства і транскордонні злиття і поглинання (ЗіП), причому транскордонні ЗіП складають основну частину вартісного і кількісного обсягу міжнародної фінансової консолідації.

Міжнародна консолідація набрала значних обертів впродовж останніх років. До розгортання сучасної фінансової кризи особливо чітко простежувалася тенденція до зростання обсягів та кількості угод на світовому ринку злиттів і поглинань з акцентом на збільшенні частки транскордонних злиттів і поглинань. Проте, в умовах загострення фінансової кризи впали як глобальні потоки прямих іноземних інвестицій з свого рекордного історичного рівня в розмірі 1979 млрд. дол. в 2007 р. до 1697 млрд. дол. в 2008р. (14% зменшення), так і на 39% скоротилися вартісні обсяги транскордонних злиттів і поглинань [6, с. 3, с. 10]. У 2009 р. глобальний притік прямих іноземних інвестицій впав до рівня 1114 млрд. дол., а відтік до 1101 млрд. дол., при чому вартісний обсяг транскордонних злиттів і поглинань знизився на 34% до 250 млрд. дол. [1, с. 18]. Світовий обсяг злиттів і поглинань зменшився у 2009 р. на 28,2% у вартісному вираженні до 2,1 трлн. дол. та на 6,6% у кількісному вираженні до близько 38000 оголошених угод порівняно з 2008 р [3, с. 1]. Таким чином, можна говорити, що у 2008 р. завершився період буму злиттів і поглинань. Причинами зміни ситуації на даному ринку є по-перше, падіння цін на акції практично на всіх фондових біржах, по-друге, ускладнення доступу до фінансування угод. Однак, незважаючи на кризові явища у фінансовій сфері найбільше угод ЗіП у світовому масштабі, а саме: 29% у вартісному вираженні, припадає саме на фінансовий сектор. Слід зазначити, що за перші дев'ять місяців першої половини 2010 р. глобальний вартісний обсяг ЗіП зріс на 21% у порівнянні з аналогічним періодом 2009 р [2, с. 1].

Внаслідок кризи значно постраждали активи таких учасників світового фінансового ринку як хедж-фондів, фондів прямих інвестицій та фондів суверенного багатства, а зважаючи на те, що близько 30% [6, с. 26-30] їх інвестицій приходилося на фінансовий сектор, то це не могло не вплинути негативно на їх активність щодо транскордонних ЗіП в фінансовому секторі. Рекордних значень досягли у 2009 р. державні інвестиції в злиття і поглинання, їх частка склала 16,6% від загальносвітового обсягу інвестицій в ЗіП. Зростання участі держави особливо простежується в фінансовому секторі, який найбільшою мірою постраждав від кризи. Значні вливання державного капіталу були необхідні у такі раніші потужні фінансові установи як: Bear Sterns (США), Northern Rock (Сполучене Королівство), American International Group (США), Fortis (Бельгія), Fortis Bank Nederland (Holding) (Нідерланди), Dexia (Бельгія), Citigroup Inc (США), Royal Bank of Scotland (Сполучене Королівство), Lloyds Banking Group PLC (Сполучене Королівство) тощо [5, с. 25]. Не отримавши державної допомоги, збанкрутував банк Lehman Brothers, в минулому один з світових лідерів інвестиційного бізнесу.

У пік кризових явищ, у 2008 р., найвищого рівня з 2000 р. досягла кількість угод ЗіП, скасованих у 2008 р., – 1194, що складало 72,7% від оголошених [3, с. 1]. Зокрема, були відкладені великі приватизаційні проекти у сфері фінансів, як наприклад, приватизація банку SBAB, що знаходиться у державній власності Швеції.

Найбільшою угодою 2008-2009 рр. у фінансовому секторі стало придбання Bank of America (США) інвестиційного банку Merrill Lynch & Co Inc (США), оціночна вартість якої становить 48,77 млрд. дол.. Примітно, що й інші великі угоди ЗіП в фінансовому секторі відбулися в межах однієї держави на протипагу попереднім роком, так, зокрема, у 2007 році в фінансовому секторі найбільшим за вартісним обсягом було транскордонне поглинання Royal bank of Scotland (Сполучене Королівство) фінансової групи ABN Amro (Данія), яке оцінювалося в 99 млрд. дол.. За 9 місяців 2010 року було ініційоване тільки одне масштабне поглинання у фінансовому секторі вартістю близько 15,5 млрд. дол. (купівля страховиком MetLife Inc. (США) компанії зі страхування життя American Life Insurance Co. Inc. (США)) [2, с. 3].

Злиття і поглинання вже давно стали не лише одним з варіантів інвестування чи корпоративною стратегією, а й прибутковим бізнесом для інвестиційних банків. Гонорари інвестиційних банків за посередництво у ЗіП за 2009 р. склали 20,8 млрд. дол., що є на 40,8% менше ніж у 2008 р [3, с. 3]. Фінансова криза привнесла значні зміни в даний бізнес. Традиційними лідерами даної галузі були J.P. Morgan, Morgan Stanley, Merrill Lynch та Goldman Sachs. У 2010 році на перших позиціях знаходяться J.P. Morgan, Bank of America Merill, Goldman Sachs.

У ході дослідження особливостей міжнародної фінансової консолідації в розрізі різних сегментів фінансового сектору було встановлено, що продовжує зберігатися така тенденція: традиційно найбільша частка угод ЗіП в фінансовому секторі укладається між депозитними установами (75%), на другому місці – страхові компанії (11,73%), на третьому та четвертому місці – інституції фондового ринку (11,15%) та кредитні установи, що не надають депозитних послуг (1,97), відповідно [7].

Підсумовуючи загальні тенденції ринку злиттів і поглинань, можна відмітити, що активність на світовому ринку злиттів та поглинань, досягши свого апогею в 2007 р., почала спадати з 2008 р., тенденція спаду продовжилася і у 2009 р., а у 2010 році відбувається поступове зростання.

Отже, сучасна фінансова криза не зупинила процес міжнародної фінансової консолідації. Спостерігалось значне зменшення вартісного обсягу злиттів і поглинань, особливо транскордонних угод, проте кількість обсяг залишався на рівні докризових років, що можна пояснити захисними та



стратегічними мотивами. Змінилася структура учасників процесу консолідації та відбулися зрушення у трійці лідерів інвестиційного бізнесу.

**Література:** 1. *Investing in a low-carbon economy* / UNCTAD. – (WIR) – 2010. – 221 p. – Режим доступу: [http://www.unctad.org/en/docs/wir2010\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf); 2. *Mergers & Acquisitions Review (Financial Advisors). World* / Thomson Reuters. – First nine month 2010. – Режим доступу (за умови реєстрації): <http://thomsonreuters.com>; 3. *Mergers & Acquisitions Review (Financial Advisors). World* / Thomson Reuters. – Fourth quarter 2009. – Режим доступу: <http://thomsonreuters.com>; 4. *Review of Recent Trends and Issues in Financial Sector Globalization: Fifth BIS Annual Research Conference, 19-20 June 2006* / William R White, Stanley Fisher, Christine M Cumming, David T Llewellyn, Guillermo Ortiz, Vittorio Corbo, Usha Thorat, Zdenek Tuma // *Financial Globalization*. – 2006. – No32. – 65 p.; 5. *The era of globalized M&A* / Thomson Reuters and J.P.Morgan. – June 2009. – Режим доступу (за умови реєстрації): <http://thomsonreuters.com>; 6. *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development* / UNCTAD. – (WIR) – 2009. – 312 p. – Режим доступу: [http://www.unctad.org/en/docs/wir2009\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf); 7. *ZEPHYR database* / Bureau van Dijk. – Режим доступу (за умови передплати): <http://www.bvdinfo.com/Products/Economic-and-MA/MA/ZEPHYR.aspx>.



УДК 339.9(477)

Ратнікова А.С.

## УКРАЇНА В КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник: проф. Макуха С.М.*

Якщо сьогодні говорити про забезпечення конкурентоспроможності економіки України хоча б у довгостроковій перспективі, то вона буде неможлива без постіндустріального прориву.

Збільшення ролі інтелектуального капіталу та інтелектуальної праці перетворює фінанси з головного джерела ринкової сили на її наслідок. Конкурентоспроможність все більше визначається інтелектуальними технологіями, передача і використання яких набагато складніші за передачу і використання грошей. Головний бар'єр – освіта і добробут: неосвічений не зможе використати технології, навіть якщо отримає їх, а бідне суспільство не збереже достатню для користування ними кількість освічених людей [3]. Це створює об'єктивний, технологічно зумовлений розрив між країнами з індустріально-аграрною економікою, у тому числі Україною, і країнами з інтелектуальною економікою, який дуже складно подолати в сучасних умовах. Цей розрив поглиблюється кардинальною зміною ключових ресурсів розвитку: це вже не простір із закріпленням на ньому виробництвом, але передусім мобільний інтелект.

З урахуванням вищенаведеного аргументування єдиний спосіб забезпечити високу конкурентоспроможність національної економіки в найближчі 25-50 років, а відповідно і високий рівень життя, в умовах глобалізації – форсоване формування в Україні постіндустріальної економіки. Якщо постіндустріальна інтелектуальна економіка в Україні не буде створена протягом найближчих 20-25 років, то єдине реальне майбутнє України – територія для розміщення шкідливих виробництв з дешевою робочою силою. Для форсованого становлення інтелектуальної економіки слід забезпечити стрімке зростання інтелектуального капіталу і розвиток інтелектуальної праці як основних чинників виробництва. І цей процес мала б ініціювати і активно реалізувати держава як інститут забезпечення довгострокового добробуту українського суспільства [5].

Тут ми стикаємося з головною інституційною проблемою на шляху формування постіндустріальної економіки в Україні – проблемою функціонування держави як інституту, покликаного забезпечити довгостроковий добробут українського суспільства.

Дана проблема має три ключові складові.

Перша складова цієї проблеми – держава не має цілі. Як сказав великий філософ Стародавнього Риму Анней Сенека, у корабля, який не знає куди пливати – немає попутного вітру. Сьогодні у держави як єдиної системи інститутів влади немає чіткої, кількісно вираженої і конкретно визначеної в часі довгострокової цілі соціально-економічного розвитку країни. З моменту здобуття Україною незалежності ми можемо спостерігати лише тактичні цілі інституту Президента, Кабінету Міністрів, Верховної Ради, які носять, багато в чому, особистісний характер і в симбіозі проявляють себе як Лебідь, Рак і Щука з відомої байки Крилова. Держава сьогоднішня не може дати суспільству відповідь на запитання, якою буде економіка України через 25-30 років, яка буде якість життя українців.

Очевидно, що інститут держави сьогодні не в змозі реалізовувати цілеспрямовану функцію в системі забезпечення довгострокового добробуту українського суспільства [6].

Друга проблема – адекватність системи інститутів державної влади вигодам забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації конкуренції. Відсутність конкретної цілі економічного розвитку, це перша проблема, яка рано чи пізно призведе до того, що корабель під назвою «Національна економіка» натрапить на рифи і почне тонути. Існуюча система інститутів державної влади з їхніми повноваженнями та функціями просто не дозволяє виробити єдину державну стратегію, не кажучи про те, щоб її ще й реалізувати.

Так званий «баланс влади» у сучасному державному устрої України призводить, перш за все, до системної безвідповідальності держави як інституту, що забезпечує довгостроковий добробут українського суспільства. В умовах, коли окремі складові даної системи перекладають відповідальність одне на одного, в цілому державна система стає безвідповідальною, що унеможливорює прийняття і реалізацію на довгостроковий період стратегії формування в Україні постіндустріальної економіки [4].

Третя інституційна проблема – відсутність критеріїв оцінки ефективності функціонування держави як інституту забезпечення довгострокового добробуту українського суспільства.

Вітчизняна і зарубіжна економічна наука багато уваги приділяють питанням ефективності функціонування підприємства, критеріям і методам оцінки цієї ефективності, але чомусь куди більш важливе питання ефективності функціонування держави залишається, по суті, зовсім не розробленим. Показники ВВП, середнього прибутку на душу населення, динаміка витрат державного бюджету є характеристиками ситуації в національній економіці, але не є показниками ефективності функціонування держави. Немає ні науково обґрунтованих критеріїв оцінки, ні методів оцінки. Виникає найважливіше методологічне питання: як можна говорити про ефективне або неефективне державне управління, якщо цю ефективність неможливо виміряти? [5].

Всі ці три проблеми, як складові головної інституційної проблеми функціонування держави, перебувають у тісному діалектичному взаємозв'язку. Немає цілі – немає критеріїв оцінки. Немає критеріїв оцінки – немає оптимального механізму досягнення поставлених цілей.

Проте парадокс вирішення вказаних проблем полягає у тому, що їхнє вирішення не вигідне державі як сукупності конкретних посадовців у різних державних інституціях в будь-який момент часу. Наявність конкретних цілей і критеріїв оцінки ефективності пов'язана з чіткою фіксацією відповідальності за досягнуті результати. Відповідно, безвідповідальна держава як сукупність державних чиновників завжди буде залежною від девіантної поведінки по відношенню до будь-якого способу закріплення відповідальності. Отже, з боку держави не стимулюються і не стимулюватимуться наукові дослідження з розробки таких критеріїв і методів оцінки ефективності.

Таким чином, виникає фундаментальна суперечність між державою – інститутом забезпечення довгострокового добробуту українського суспільства і державою – інститутом забезпечення довгострокового добробуту державних чиновників, у руках яких знаходяться важелі державного управління.

З огляду на те, що державна влада в Україні перебуває в симбіозі з великим індустріально-аграрним бізнесом, вона неспроможна зосередити свої сили на постіндустріальний прорив національної економіки. Це призвело б до виникнення діалектичної суперечності між новою інтелектуальною економікою та індустріально-аграрним бізнесом і загрожує зміною самої влади [6].

Таким чином, ми можемо констатувати, що українські реалії такі, що саме інститут держави в його сучасній формі існування і функціонування виступає основною завадою на шляху формування в Україні постіндустріальної економіки.

Для вирішення цієї проблеми вважаємо за необхідне:

1. Закріпити у вигляді Закону України «Про стратегію розвитку національної економіки» виражені кількісно та узгоджені між собою стратегічні цілі формування постіндустріальної економіки в Україні.

2. Прийняти Закон України «Про оцінку ефективності функціонування держави», де чітко закріпити критерії і методи такої оцінки.

3. Прийняти Закон України «Про контроль за ефективністю функціонування держави», де закріпити систему контролю, сфери відповідальності державних інститутів і відповідальність конкретних осіб, що займають відповідні посади за не забезпечення ефективності функціонування держави за відповідними напрямками і критеріями.

Безумовно, низку позицій доцільно було б закріпити і в Конституції України.

**Література:** 1. Голиков А.П., Черномаз П.А. *Международные экономические термины: словарь-справочник* / А.П. Голиков – Харьков: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2007; 2. Голиков А.П., Дейнека О.Г., Позднякова Л.О., Черномаз П.О. *Економіка зарубіжних країн: навчальний посібник* / А.П. Голиков – Київ «Центр учбової літератури», 2008; 3. Дергачев В. *Особенности мирохозяйственной интеграции Украины на основе свободных экономических зон* // *Економика Украины*. – 2003. – № 7; 4. Кириченко О. *Деякі аспекти входження України у світову господарську систему* // *Економіка України*. – 2004. – № 7; 5. Чистілін Д. *Еволюційний розвиток світової економіки та інтеграція України* // *Економіка України*. – 2004. – №1; 6. Чухно А. *Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України* // *Економіка України*. – 2001, №11. – с. 42-49.



**Ревякин Г.В.**

## **НАНОТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ УКРАИНЫ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук.: ст. преп. Касьян С.А.*

Развитие нанотехнологий даёт возможность для перехода от перерабатывающей промышленности с низкой добавочной стоимостью выпускаемой продукции к высокопродуктивным и перспективным технологиям. В результате происходит смена экономической модели развития страны с экспортно-ориентированной на инновационную.

Рассмотрим место Украины в нанотехнологиях, пути коммерциализации научных знаний и внедрения инноваций в промышленность страны.

Использование в нанотехнологии передовых научных достижений позволяет относить её к высоким технологиям. Проводимые исследования в области нанотехнологий дают практические результаты. Нанотехнологии имеют широкий спектр применения. Они применяются в медицине (создание молекулярных роботов-врачей), точном машиностроении (создание меньших по размеру процессоров, с большей скоростью обработки информации). Нанотехнологии – следующий логический шаг развития электроники и других наукоёмких производств.

Украина обладает пока ещё хорошим научно-техническим и интеллектуальным потенциалом. Данный потенциал может послужить базой для развития и производства нанотехнологий в Украине.

Научная база Украины в сфере нанотехнологий представлена такими структурами, как Институт металлофизики им. Курдюмова Г.В. НАН Украины; Институт физики НАН Украины; Институт физики полупроводников им. Лашкарева В. Е; НТК «Институт монокристаллов» НАН Украины; Лаборатория прикладных нанотехнологий А.Н. Белоусова; НПП «Вита»; НИИ «Орион»; физико-технический факультет ХНУ им. В.Н. Каразина. В Луганском национальном университете имени В. Даля с 2009 года начали обучать студентов по специальности «микро- и наноэлектроника».

В Украине нанотехнологии используются для производства материалов с качественно новыми свойствами. Производственная база Украины в области нанотехнологий представлена такими компаниями, как «NanoUnion» и «НАНОмир». «NanoUnion» занимается производством готовых продуктов в промышленном объеме. Продукция компании представлена антибактериальными средствами такими, как покрытие «TopPro» и дезинфектант «SumerSil». «НАНОмир» – производитель экологически чистой продукции нового поколения при помощи нанотехнологий. Компания производит кол-

лоидные микроэлементы (серебро, магний, цинк, медь), которые используются в медицине, и различные виды дезинфектатов «Шумерское серебро». «NanoUnion» и «НАНОмир» имеют более 500 патентов.

Украина сумела достойно показать себя на мировой выставке нанотехнологий «Nano Tech» 2010 в Японии. В докладе-презентации компании «NanoUnion» были продемонстрированы последние научные труды и продукты в отрасли бионанотехнологий. Результаты работы компании «NanoUnion» вызвали большой интерес как со стороны научного сообщества, так и со стороны ведущих мировых корпораций. В частности, экологически чистыми дезинфицирующими средствами на основе соединений серебра и меди, заинтересовались представители из более чем 20 крупнейших мировых корпораций, присутствовавших на презентации продукта [2].

К предприятиям, которые можно переоборудовать для серийного выпуска перспективных образцов конкурентоспособной техники, можно отнести: донецкий ОАО «Топаз»; НПП «Сатурн»; Днепропетровский машиностроительный завод; Запорожский радиозавод [4].

К существующим проблемам, которые препятствуют развитию нанотехнологий, можно отнести недостаток финансирования фундаментальных исследований и последующее их внедрение в производство. Причинами этого являются:

1) Инвестирование в область нанотехнологий можно отнести к венчурному бизнесу, поскольку лишь 10% инновационных проектов могут дать прибыль и обеспечить впоследствии дивиденды на вложенный капитал.

2) Требуется большое количество времени для внедрения нанотехнологий в производство, т. е. инновации могут морально устареть ещё до того, пока они будут внедрены в производство.

3) Относительно низкий показатель внедрения инноваций Украины, который не превышает 5% от прибыли предприятия, выделяемой на модернизацию, и внедрение новых технологий. Если же этот показатель ниже 15%, то можно говорить о деградации и разрушении производственного потенциала предприятия.

4) В Украине по итогам мирового финансового кризиса одна из самых зависимых и нестабильных экономик мира. По данным ЦРУ, снижение ВВП Украины в 2009 году составило 15% по отношению к предыдущему году [7]. Исходя из этого, иностранные инвесторы боятся вкладывать деньги в экономику Украины.

5) Украина имеет неудовлетворительную нормативно-правовую базу для ведения бизнеса. Украинская налоговая система в корне убивает развитие малого и среднего бизнеса, а тем более столь рискованного, как инновационного. В Украине могут существовать только гиганты промышленной индустрии.

6) В Украине недостаточно функциональны учредительная и контрольная ветви власти, как следствие неэффективное использование выделяемых средств на развитие высоких технологий.

Решение проблем состоит в разработке единой системы, комплексных мер по реформированию как экономики страны в целом, так и отдельных органов, которые занимались бы данными проблемами. Требуется комплексная оптимизация всех стадий производства нанотехнологий, начиная от выпуска квалифицированных научных работников, заканчивая рекламой произведённой продукции. В некоторых случаях – создание недостающих звеньев цепочки производства нанопродукции.

Для снижения риска отдачи дивидендов на вложенный капитал можно заимствовать систему отбора инноваций в Российской Федерации. Новейшие разработки российских ученых изучают отечественные специалисты, затем, оценку разработкам дают эксперты из западной Европы. По результатам проведенной экспертной оценки только 12 проектов из 10 тыс. получают финансирование для реализации проекта [5] В Украине государство финансирует научно-технические работы на 45,8% [8] При этом на заводскую науку приходится всего лишь 4,3% инвестиций в область научно-технических работ. Необходимо вовлекать в данную структуру не только государство, но и частных предпринимателей, поскольку ни одному из вышеперечисленных субъектов не удастся провести внедрение высоких технологий в одиночку. Необходимо создание специальных органов и фондов. Примером может послужить Инновационный фонд Украины в 90-х. В него перечислялся 1% от доходов любого предприятия в Украине. Задумка была весьма хорошей: предполагалось, что это будет венчурный фонд, финансирующий украинские инновации. К сожалению, этот фонд был реформирован в Инвестиционный Банк Украины. Как следствие, было прекращено финансирование столь рискованных проектов, поскольку главной целью банка является гарантированный возврат и преумножение первоначально го капитала.

Также нанотехнологии могут стать предметом международного сотрудничества. Большинство проблем можно решить путём создания совместных предприятий с потенциальными компаниями других стран по сотрудничеству в области высоких технологий. В 2009 году между Украиной и Россией была подписана Программа развития сотрудничества в области нанотехнологий между Федеральным агентством по науке и инновациям Российской Федерации и Министерством образования и науки Украины. Программа рассчитана на 4 года с перспективой на долгосрочное сотрудничество. Намечается проведение фундаментальных и прикладных исследований. Ис-

следователи обеих стран будут обеспечены современным оборудованием, необходимым для синтеза и диагностики нанопродуктов [6].

Нанотехнологии – это возможно единственный уникальный шанс Украины для занятия достойного места на мировой арене и перехода к высокопродуктивной промышленности. Нанотехнологии – перспективная область науки, результаты и продукция исследования которой могут в десятки раз превышать вложенные в них финансовые средства. А поскольку Украина обладает достаточно хорошей и перспективной базой для развития нанотехнологий, она может занять одну из лидирующих позиций в данной области, правда на это, по оценкам экспертов, у Украины осталось 10-15 лет [4]. Необходимо провести преобразования в экономической сфере страны, провести достойную нормативно-правовую базу и создать инфраструктуру для развития высокопродуктивной промышленности.

**Литература:** 1. [www.nano.com.ua](http://www.nano.com.ua) – Украинский сайт нанотехнологий; 2. [www.nanounion.com.ua](http://www.nanounion.com.ua) – Сайт украинской компании «NanoUnion»; 3. [nano-svit.com](http://nano-svit.com) – Сайт украинской компании «НАНОмир»; 4. [www.zn.ua/3000/3100/63683/](http://www.zn.ua/3000/3100/63683/) – Якименко Ю., Место Украины в мире нанотехнологий; 5. [www.vlasti.net/news/108395](http://www.vlasti.net/news/108395) Тигипко С.Л. Инновации в Украине нужно развивать на государственном уровне; 6. [www.nauka.kiev.ua/page/307/](http://www.nauka.kiev.ua/page/307/) – Украина и Россия активизируют сотрудничество в сфере нанотехнологий; 7. [www.cia.gov](http://www.cia.gov) – Central Intelligence Agency: The World Factbook; 8. Global R&D, 2008 // R&DMagazine. – P. 10-11.

\*\*\*

УДК 339.92

Сам Риди

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ АФГАНИСТАНА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

*ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук.: к.э.н., доц. Гасим Салах*

Находясь на перепутье между Востоком и Западом, Афганистан является древним центром торговли и миграции. Его геополитическое расположение – между Южной и Центральной Азией с одной стороны и Ближним Востоком с другой, что позволяет ему играть важную роль в экономических, политических и культурных отношениях между странами региона.

Занимая стратегическое положение в центре Евразии, Афганистан остается крайне бедной страной, сильно зависящей от иностранной помощи (2,6 млрд. долл. в 2009 году, при государственном бюджете 3,3 млрд. долл.). ВВП на душу населения Афганистана в 2009 году составило 800 долл. (по паритету покупательной способности, 219-е место в мире).



Афганистан – аграрная страна, 78% работающих приходится на сельское хозяйство (31% ВВП), и только 6% на промышленность (26% ВВП), и 16% на сферу обслуживания (43% ВВП) [1]. Основной продукцией, производимой сельским хозяйством, является опиум, зерно, фрукты, орехи; шерсть, кожа. В промышленности, которая остается на крайне низком уровне развития, преобладает производство одежды, мыла, обуви, удобрений, цемента, ковров, газа, угля и меди.

Исходя из структуры национального хозяйства, экспорт Афганистана представлен в основном продукцией сельхозпроизводства. В 2008 году экспорт Афганистана составил 0,6 млрд. долл. (данные без учёта нелегального экспорта) [1]. Среди экспортируемой продукции преобладают: опиум, фрукты и орехи, ковры, шерсть, каракуль, драгоценные и полудрагоценные камни.

Основными покупателями Афганистана являются Индия 23,5%, Пакистан 17,7%, США 16,5%, Таджикистан 12,8%, Нидерланды 6,9% (2008 год).

Основными статьями импорта Афганистана являются промышленные товары, продукты питания, текстиль, нефть и нефтепродукты. В 2008 году на них было израсходовано 5,3 млрд. долл. При этом основными поставщиками данных товарных групп в Афганистан традиционно стали: Пакистан 36%, США 9,3%, Германия 7,5%, Индия 6,9%.

Экономика Афганистана восстанавливается после десятилетнего конфликта. Значительное улучшение проявилось с момента падения режима талибов в 2001 году. При частичной международной помощи начали стабилизироваться сельское хозяйство и сектор услуг.

Несмотря на прогресс, в последние несколько лет экономика Афганистана находится в бедственном состоянии, которое в значительной степени зависит от иностранной помощи и торговли с соседними странами. Значительная часть населения, по-прежнему, страдает от нехватки жилья, чистой воды, электричества, медицинской помощи и рабочих мест. Преступность, неуверенность, неспособность афганского правительства продлить верховенство закона во всех частях страны создают проблемы для будущего экономического роста.

Важнейшей задачей экономического развития Афганистана является эффективная интеграция в мировое хозяйство, которая позволит стране использовать преимущества международного разделения труда. Серьезной преградой на пути экономического развития Афганистана и его эффективной интеграции является нелегальная экономика, и в частности, производство опиума. По данным UNODC [3], в Афганистане производится уже более 90% опиума, поступающего на мировой рынок. Площадь опиумных плантаций составляет 193 тыс. га. Доходы афганских наркопроизводителей в 2007

году превысили 3 млрд. долл. (что, по разным оценкам, составляет от 40% до 50% официального ВВП Афганистана). Площадь посевов опийного мака в Афганистане сейчас превосходит плантации коки в Колумбии, Перу и Боливии, вместе взятых. Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время в мировом хозяйстве Афганистан специализируется на производстве опиума. Очевидно, что подобная специализация бесперспективна, поскольку для Афганистана – это тупиковая ветвь развития, а для мирового сообщества – угроза здоровью и безопасности наций.

Тем не менее, отказ от производства опиума для экономики Афганистана становится трудноразрешимой проблемой, учитывая тот факт, что выращивание мака зачастую является единственным источником доходов для афганских крестьян [4].

Для формирования эффективной специализации в мировом хозяйстве Афганистану предстоит решить ряд проблем, среди которых, прежде всего, незаконная экономическая деятельность. Требуют решения и другие долгосрочные проблемы, такие как: устойчивость бюджета, создание рабочих мест, борьба с коррупцией, усиление активности правительства и восстановление пострадавших от войны инфраструктур. Кроме того, огромное значение для интеграции Афганистана в мировое хозяйство имеет сохранение мира и стабильности в стране.

**Литература:** 1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Афганистан>; 2. <http://www.newsru.com/world/16Sep2000/afgan.html>; 3. <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=799362>; 4. [http://gazeta.aif.ru/online/aif/1348/40\\_01](http://gazeta.aif.ru/online/aif/1348/40_01)

\*\*\*

УДК 339.5

Співак Р.В.

## **ІПОТЕЧНА СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА СВІТОВОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ТА АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЕФЕКТУ «ВІД'ЄМНОГО ЗВОРОТНОГО ЗВ'ЯЗКУ» НА ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

*Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка  
аспірант кафедри міжнародних фінансів  
Наук. керівник: д.е.н., професор Пузанов І.І.*

Постановка проблеми. Іпотечний ринок займає одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку економіки. Застосування іпотеки має значний соціально-економічний ефект та в свою чергу нерозривно пов'язано з активною інвестиційною діяльністю. Іпотечна система являє собою базову складову ринку

нерухомості від чіткого та злагодженого функціонування якої залежить ефективність, збалансованість та безперервність усіх процесів на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні питання формування та розвитку світового ринку нерухомості вивчали такі відомі західні фахівці, як С. Батлер, Д. Гелтнер, Н. Міллер, Косарева Н.Б., Крупнов Ю.С. Серед українських дослідників проблематики розвитку іпотечного ринку можна відзначити таких авторів, як Базилевич В.Д., Гесець В.М., Кравченко В.І, Євтух А.Т., Паливода К.В., Лагутін В.Д.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує досить багато поглядів на визначення поняття іпотечної системи кожне з яких має свої переваги та недоліки. Але більшість визначень не враховує, як правило один або декілька істотних елементів системи, а тому не є вичерпними. Найчастіше зі сфери іпотечної системи випадає цілий комплекс відносин, пов'язаних зі створенням нових об'єктів нерухомості та керуванням, експлуатацією вже існуючих об'єктів.

На нашу думку найбільш чітким та вичерпним визначенням іпотечної системи буде наступне – сукупність суб'єктів іпотеки, іпотечного капіталу та іпотечної нерухомості, пов'язаних в єдине ціле, які створюють єдину структуру іпотеки і взаємодіють за допомогою іпотечного механізму з метою ефективного розподілу ресурсів при довгостроковому кредитуванні під заставу нерухомого майна.

Для більш глибокого аналізу відносин, що виникають на ринку нерухомості необхідно прослідкувати взаємодію таких базових ринків, як ринок оренди, ринок нерухомих активів та сфера «девелопменту», які є базовими складовими елементами іпотечної системи.

Подана схема чітко показує наскільки взаємопов'язаними є елементи іпотечної системи, а також їх зв'язок з іншими екзогенними системами, включаючи національний та міжнародний ринок капіталу. Основні три елемента, що утворюють систему: ринок оренди, ринок нерухомих активів та сфера «девелопменту». В частині ринку оренди ми простежуємо взаємозв'язок між попитом та пропозицією оренди приміщень, який в свою чергу визначає рівень орендних ставок та коефіцієнт «вакантності» площ. Фундаментальною складовою ринку оренди є національна економіка та світове економічне середовище, які визначають попит на певну кількість об'єктів нерухомості різних за розмірами та типами. Що стосується ринку нерухомих активів, то тут ми можемо побачити вплив ринку оренди на якому формуються відповідні грошові потоки, які в свою чергу взаємопов'язані з відповідними ринковими ставками капіталізації, які вимагаються інвесторами для визначення ціни на актив. Ставки капіталізації базуються на прогнозах

галузі в цілому, тренді орендних ставок, очікуваннях інвесторів та рівні попиту і пропозиції. Попит і пропозиція на ринку нерухомих активів представлені інвесторами, які бажають купити чи продати відповідний актив. Вищезазначені інвестори дуже тісно пов'язані з ринком капіталів, який є єдиною ланкою зі світовим ринком нерухомості та капіталів [3, с.14].

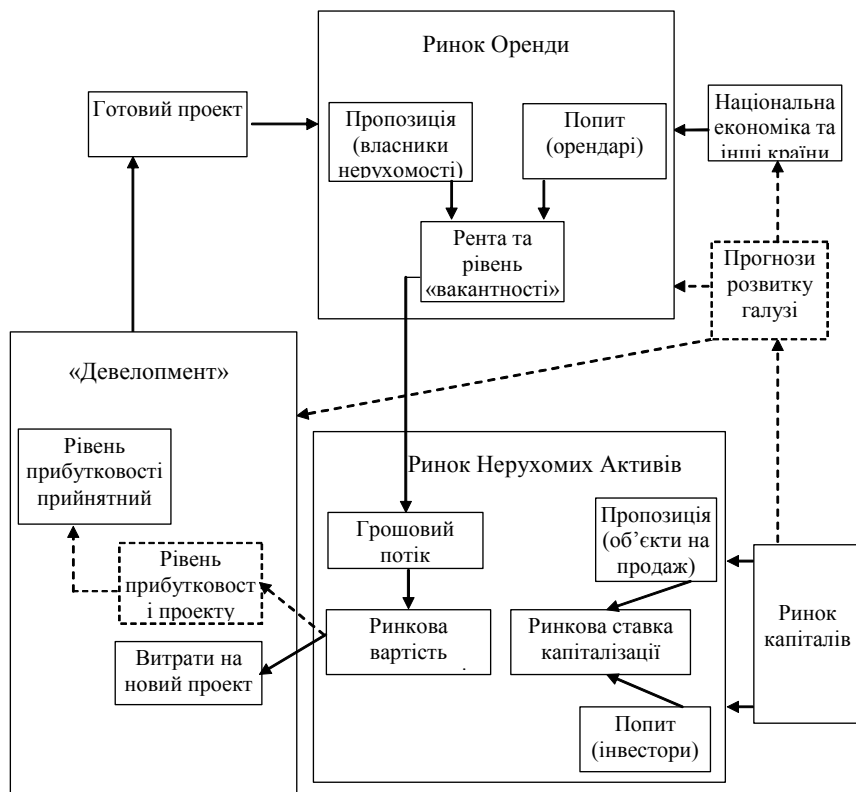


Рис. 1. Іпотечна система: взаємодія ринків оренди, активів, капіталу та сфери «девелопменту»

Отже, проаналізувавши ринок оренди, ринок нерухомих активів та ринок капіталів ми можемо прийти до висновку, що в результаті взаємодії вищезазначених елементів іпотечної системи створюється ціна на актив. Ціна на актив в свою чергу є основним вихідним сигналом з ринку нерухомості та входним до сфери «девелопменту», яка представляє собою третю фундаментальну складову іпотечної системи.

У рамках блоку «девелопмент» ключовим є порівняння витрат на розвиток, включаючи будівництво, благоустрій та маркетинг разом з очікуваною граничною маржею проекту та відрахуваннями девелоперу з поточною ринковою ціною на актив. Якщо ціна на актив дорівнює або переважає витрати, то розвиток проекту продовжується і після здачі в експлуатацію актив приєднується до ринку нерухомості на стороні пропозиції, як готовий проект. Ключовим елементом при розрахунку потенційної доходності проекту – є прогноз зростання ціни на нерухомість, який може нівелювати потенційні втрати від зростання цін та витрат розвитку в разі довгострокового проекту [2, с.78].

Учасники ринку нерухомості в своїй сутності повинні дуже чітко слідкувати за розвитком галузі, а також прогнозними цінами на різнопрофільні активи, які мають відчутний вплив на вартість активу при, так званому, «наступному продажі». В такому випадку вартість активу визначається через призму майбутніх грошових потоків, які він здатен згенерувати за визначений період часу. В свою чергу, майбутні грошові потоки від об'єкту будуть, по-перше, залежати від рівня розвитку та стану національної економіки, яка визначає рівень попиту та сфери «девелопменту», яка визначає рівень пропозиції на ринку, а по-друге, від активності ринку капіталів, макроекономічних факторів: відсоткові ставки, інфляція, уподобання інвесторів та екзогенних факторів, які мають відчутний вплив на вартість капіталу, а звідси й на майбутню вартість активу.

Важливо зазначити, що іпотечній системі притаманний так званий ефект «від'ємного зворотного зв'язку», який за своїми властивостями схожий з поняттям, яке використовується у автоматичі.

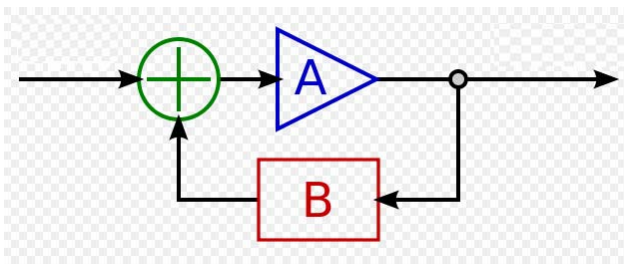


Рис. 2: Графічне зображення ефекту «зворотного зв'язку» в іпотечній системі

«Зворотний зв'язок» – будь-який елемент системи, що передає інформацію з виходу якого-небудь об'єкта на його вхід. Тобто, подібний механізм створює можливості для саморегуляції системи і запобігає розвитку ефекту спіралі та дестабілізації системи. Основою ефекту від'ємного зворотного

зв'язку» в іпотечній системі є здатність ринку нерухомих активів регулювати потоки капіталу в сферу «девелопменту». Якщо є загроза того, що може виникнути дисбаланс попиту та пропозиції на ринку оренди – це буде мати відповідний вплив на ціну на ринку нерухомих активів через регуляцію потенційних грошових потоків, що здатні генерувати об'єкти.

Наприклад, якщо кількість нових проектів може привести до надмірної пропозиції на ринку оренди, інвестори будуть очікувати зниження орендних надходжень від об'єктів, що в свою чергу, знизить вартість активів. В разі, якщо зниження цін буде достатнім – розвиток наступних проектів буде неприбутковим. З іншого боку, якщо попит буде зростати і не буде підкріплений достатнім рівнем пропозиції, новими об'єктами, це призведе до зростання орендних ставок, збільшення вартості активів та дисбалансу, що переведуть у активну фазу розвитку сферу «девелопменту», що в свою чергу дозволить повернути систему до стану нової рівноваги [1, с. 24].

Отже, можна зробити висновок, що ефект «від'ємного зворотного зв'язку» дозволяє досить вдало регулювати іпотечну систему через врівноваження попиту та пропозиції, хоча історія знала глибокі кризи та роки бурхливого зростання, коли тільки докорінні зміни у системі відносин допомагали врегулювати ринок.

**Література:** 1. David M. Geltner, Norman G. Miller. *Commercial Real Estate analysis and investment* – Cengage Learning, 2009; 2. Stephen B. Butler. *Housing Collateral* – Washington: World Bank, 2006; 3. Archer, W. And D. Liang. «The three Dimensions of Real Estate Market: Linking Space, Capital and Property Markets.» *Real Estate Finance* 14(3): 7-14, fall 1997



УДК 339.57

**Стреляная Т.С.**

## **УКРАИНСКО-РОССИЙСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук.: к.г.н., доц. Черномаз П.А.*

Тесная взаимосвязь России и Украины обосновывается как их геополитическим положением, так и общей историей, повлекшей за собой тесное переплетение этнических, языковых, экономических, а также множества других связей.

Россия объективно является важнейшим стратегическим партнером Украины, прежде всего в основополагающем – экономическом – аспекте. На протяжении всех лет независимости она прочно удерживает первое место в

числе основных внешнеэкономических партнеров Украины: на нее приходится около 40% украинского внешнеторгового оборота. В свою очередь геостратегическое положение Украины делает ее одним из наиболее важных внешнеполитических партнеров России. Проходящие через территорию республики жизненно важные транспортные магистрали связывают Россию с Западной Европой и миром, без которых она значительно затруднит себе торгово-экономические связи, а также присутствие и влияние в ряде стратегически важных регионов [1].

Развитие экономических связей России и Украины должно содействовать формированию и развитию торговых отношений на равноправной и взаимовыгодной основе, рациональному использованию ресурсного, производственного, научно-технического потенциала, в том числе развитию межрегионального и приграничного экономического сотрудничества. Украина – крупнейший стратегический партнер России среди стран СНГ. Платформой российско-украинских отношений в настоящее время может быть только экономика и ни в коем случае – политика. Необходимость экономических взаимоотношений обосновывается целым рядом обстоятельств. Во-первых, оба государства являются частями одной целостности, которая складывалась веками, у них одно историческое прошлое, общие культурные и психологические корни, а также обширный опыт совместного проживания в едином государстве. Во-вторых, внешнеэкономические возможности могут позволить в максимально возможной мере использовать имеющиеся производственные потенциалы двух стран, возобновить прежние рынки сбыта и источники получения сырьевых ресурсов [2].

Наиболее эффективно развивается украинско-российское сотрудничество в авиастроении и атомной энергетике. В ближайшее время планируется подписание соглашений между Украиной и Россией о создании совместных предприятий в авиастроении и атомной энергетике. На сегодняшний день, судя по заявлениям нынешней власти, будет создано два совместных предприятия – российской Объединенной авиастроительной корпорацией (ОАК) и украинским государственным авиастроительным концерном «Антонов», а также – по обогащению урана на базе ОАО «Атомэнергомаш» и ОАО «Турбоатом». В стадии обсуждения находится проект создания совместного предприятия и в судостроении. Не остался без внимания и вопрос о рублевых расчетах, переход к которым глава украинского правительства не исключает. Приоритетный интерес украинской стороны в экономических отношениях с Россией сосредотачивается вокруг комплекса вопросов, связанных с сотрудничеством двух стран в области энергетики. Украинскую сторону даже после Харьковских соглашений по-прежнему не устраивают цены на продаваемый

Россией газ, которые зафиксированы в 10-летнем контракте. Его подписывало в Москве ещё бывшее правительство. После смены власти в Киеве Украина в апреле согласилась продлить аренду российской базы в Севастополе до 2042 года в обмен на 30%скидку на газ. Но и после скидки правительство Украины считает, что цена на газ для страны остается неподъёмной.

Поэтому основная задача украинского руководства – дать российской стороне те гарантии, которые обеспечат предсказуемость и стабильность как соответствующих юридических документов по газовому сотрудничеству, так и сохранение интересов России в таком сотрудничестве. Такая гарантия может лежать лишь в плоскости невозвращения Украины к антироссийскому курсу.

Россия и Украина живут не в изолированном пространстве, и на экономические аспекты двустороннего сотрудничества влияет ряд факторов геополитического характера и международных отношений как в Европе, так и в формате Украина-РФ-ЕС-США. Решение Украиной собственных экономических вопросов и её экономическое укрепление не должно осуществляться за счет или в ущерб ближайших соседей. Логика экономических отношений неизбежно выводит эти отношения за пределы собственно экономики и ставит вопрос о выгоде для России и иных соседей Украины её экономического усиления, не говоря уже о военном. Вполне очевидно, что у российской стороны не было ни экономических, ни политических резонов создавать атмосферу наибольшего благоприятствования в торгово-экономической сфере для антироссийски настроенной украинской власти. Отсюда и известное стремление России предупредить возможные риски в общении с ненадежным партнером [3].

Подводя итоги исследования российско-украинских экономических отношений на современном этапе, считаем, что необходимо осуществить ряд мер для углубления экономического сотрудничества между Россией и Украиной:

- избрать четкий курс экономического сотрудничества, учитывая интересы обеих стран;
- разработать четкий механизм реализации совместных соглашений, включая определение обязательств, сроков внедрения и исполнителей;
- реализовать достигнутые договоренности во всех областях экономических взаимоотношений не только на бумаге, но и в жизни;
- усовершенствовать нормативно-правовую базу;
- оказать содействие во введении режима свободной торговли;
- создать совместные производственные и банковские структуры на выгодных для обеих стран условиях;



- активнее развивать законодательную базу для развития и активизации инновационной деятельности двух стран;
- разработать программу торгово-экономического сотрудничества между отдельными регионами России и Украины, заключив соответствующие соглашения;
- активизировать работу по созданию российско-украинских финансово-промышленных групп в стратегически важных направлениях и отраслях (топливно-энергетические ресурсы, участие в проектировании, строительстве, реконструкции и эксплуатации нефтегазовых транспортных трубопроводов, исследование космического пространства и др.) [4].

Многие политики Украины отмечают, что Украина и Россия обречены идти в Европу вместе, помогая и поддерживая друг друга. Несмотря на периодически возникающие противоречия, Россия и Украина остаются основными тактическими и стратегическими партнерами.

**Литература:** 1. Мошес А.Л. *Современное состояние и перспективы российско-украинских отношений. 10 лет СНГ: некоторые итоги* // НИИ соц. систем. – М., 2000. 2. Пирожков С.И., Губский Б.В., Сухоруков А.И. и др. *Украина – Россия: проблемы взаимодействия* // Монография. Под. ред. Пирожкова С.И., Губского Б.В., Сухорукова А.И. – Киев.: НИУРО, 2000. – 274 с. 3. <http://odnarydyna.com.ua/articles/5/1610.html>; 4. Евченко Н.Н. *Россия и Украина: каким может быть внешнеторговое партнерство?* // Известия вузов. Сев.-Кавк. регион. Обществ. науки. – Ростов н/Д: – 2001. – № 4. – с. 45-52.

\*\*\*

УДК: 339.9:330.36

**Уварова А.О.**

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОПОРЦИИ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ**

*ХНУ им. В.Н. Каразина  
Науч. рук.: д.г.н., проф. Голиков А.П.*

Мировая экономика относится к числу сложных систем и сама является как бы подсистемой единой глобальной социально-экономической системы мира. Экономiku можно структурировать, отталкиваясь от самых разнообразных критериев. Цель любой структуризации – показать соотношение различных элементов хозяйственной системы. Мировая экономика имеет отраслевую, функциональную и территориальную структуры [2].

Отраслевая структура характеризует соотношение между различными подразделениями экономики: промышленностью, сельским хозяйством, строительством, транспортом, непродуцированной сферой. На долю про-

мышленного производства в настоящее время приходится 30-40% всей стоимости продукции, производимой мировым хозяйством, на аграрный сектор около 10%, на третичный и четвертичный сектора – от 40 до 60% [1]. Тенденция такова, что сокращается доля двух первых секторов и возрастает доля третичного и четвертичного секторов.

Функциональная структура мировой экономики отражает международный аспект разделения труда. При этом, как правило, менее экономически развитым странам здесь принадлежат добыча и обогащение руд, выращивание сельскохозяйственных культур и т.п., а высокоразвитым – выпуск конечной продукции (прокат черных и цветных металлов, оборудование и машины, продукция пищевой промышленности и пр.).

Территориальная структура мировой экономики – отражает ее изменения в системе «Центр-периферия», а также по странам и регионам мира, в виде народнохозяйственной специализации (индустриально развитые, аграрные регионы мира и т.п.).

Относительно устойчивые, количественно определенные соотношения называются пропорциями. Как количественные соотношения пропорции устанавливаются посредством сопоставления объемов производства, стоимости производственных фондов, численности работающих [5]. Таким образом, могут быть охарактеризованы основные пропорции:

Первый вид пропорций (возобновимые) представляет соотношения в производительных силах общества, испытывает на себе значительное воздействие форм собственности, социально-экономического устройства страны, проводимой в ней внутренней и внешней политики. Пропорции существуют между: 1) производством и потреблением; 2) потреблением и накоплением.

Второй вид пропорций, межотраслевой, отражает разделение общественного производства на крупные подразделения (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, непроизводственную сферу) и их разделение, в свою очередь, на отрасли. В целом в последние десятилетия в индустриально развитых странах общая закономерность отраслевых сдвигов заключается в заметном снижении удельного веса сырьевых отраслей и сельского хозяйства, в технической модернизации промышленности и быстром росте отраслей сферы услуг. Наиболее радикальные изменения происходят на уровне подотраслей, в рамках которых самую высокую динамику имеют наукоемкие производства [1]. По данным сайта ЦРУ на 2009 год на долю сельского хозяйства приходится 6%, на долю промышленности – 30,6, а удельный вес сферы услуг – 63,4% [3].

Третий вид пропорций (территориальные) отражает соотношение между пространственными структурами хозяйства и характеризует межгосударст-

венные или региональные пропорции в системе международного разделения труда. В рамках единой глобальной экономической системы страны и регионы находятся на разных стадиях развития (доиндустриальной и индустриальной) и этапах индустриализации.

Четвертый вид пропорций – функциональный. В глобальном аспекте его сущность проявляется в том, что «нижние стадии» производств сосредотачиваются в экономически слабых странах, «верхние» – в индустриально развитых [1]. Облик современной цивилизации коренным образом отличается от того, каким он был пятьдесят лет назад. После второй мировой войны, несмотря на различия в уровне экономического развития, все страны были вовлечены в мировую систему индустриального хозяйства, неотъемлемой частью которого являлись ведущие капиталистические державы, социалистические страны, в том числе и Советский Союз, создавший гигантскую промышленную империю. При этом периферия была представлена главным образом колониальными владениями, оставшимися частью данной системы, обеспечивавшей мировое хозяйство сырьем и энергоресурсами.

Таблица 1

Динамика мирового развития ВВП, %

Год	Развитые страны	Развивающиеся страны	Страны социалистического лагеря
1985	54,7	29,9	15,4
2009	49,6	45,2	5,2

*Таблица составлена автором по материалам [4]*

Пятый вид пропорций – во внешнеэкономических отношениях. Характеризует дифференциацию внешнеэкономических связей по направлению товарных потоков ввоз и вывоз продукции (между странами и регионами), отражая «экспортность» экономик государств мира и их зависимость от импорта, по структурному признаку (внешнеторговые, финансовые, производственные, инвестиционные). Для внешнеэкономических пропорций так же характерна ситуация, что высокоразвитые страны имеют гораздо больший удельный вес во внешнеэкономических отношениях, чем страны периферии.. Ведущими странами-экспортерами товаров/услуг являются США – 12.7%, Германия – 7.2%, Китай – 6.4%, Франция – 4.5%, Япония – 4.3%, Великобритания – 4.2% [3].

Генеральная тенденция в динамике отраслевой структуры экономики заключается в снижении доли первичных (сельское хозяйство и добывающая промышленность), доли вторичных (обрабатывающая промышленность, энергетика, строительство) и повышении доли третичных отраслей (сфера услуг). В целом же удельный вес отраслей материального производства снижается, а постиндустриальная экономика становится «экономикой услуг».

Можно сделать вывод, что современный этап экономического развития ведущих стран мира характеризуется крупными сдвигами структуры хозяйства, что обуславливает необратимость перехода к новым межотраслевым и воспроизводственным пропорциям. Существенное влияние на процесс формирования и развития структуры общественного производства на рубеже столетий оказывают различные факторы. Структура любой экономики периодически меняется под действием роста общественных потребностей, развития НТП и изменения в соотношении «ядро – периферия».

**Литература:** 1. Голиков А.П., Казакова Н.А. *Мировое хозяйство: отраслевая структура, география, современные тенденции. Уч. пособие.* – Харьков: ХНУ, 2002. – 108 с.; 2. Аконова Е.С. и др. *Мировая экономика и международные экономические отношения: Уч. пособие.* – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 415 с. 3. [www.cia.gov](http://www.cia.gov) – сайт ЦРУ; 4. [www.imf.org](http://www.imf.org) – сайт МВФ; 5. [lib.vvsu.ru/books/Bakalavr02/page0260.asp](http://lib.vvsu.ru/books/Bakalavr02/page0260.asp) – коллекция электрон. полнотекстовых учебников.



УДК 339.9

**Федотов Д.Д.**

## **АВСТРАЛИЯ В ПЕРИОД МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

*ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук.: к.э.н., проф. Казакова Н.А.*

Великая рецессия 2008 года затронула даже самые дальние уголки планеты. В Австралии ее называют GFC (Great Financial Crisis) – мировым финансовым кризисом. Кевин Радд, который в самом начале кризиса был премьер-министром, принял лучшие из кейнсианских мер стимулирования среди всех других стран мира. Он понял, что нужно действовать как можно быстрее, используя доступные для этого деньги и невзирая на риск, что кризис закончится нескоро. Первая часть антикризисной программы представляла собой денежные выплаты, затем следовали инвестиции, которые было сложнее задействовать. Программа Радда сработала: в Австралии рецессия была самой короткой и слабой среди других развитых индустриальных стран. Но по иронии судьбы, сейчас внимание приковано к тому, что часть инвестиционных средств была потрачена неэффективно, а также к дефициту бюджета, который возник в результате спада и правительственных действий [2].

Нужно признать, что к общемировым финансовым катаклизмам Австралия оказалась прекрасно подготовлена. Предыдущие 12 лет правления коалиционного правительства, сформированного из консервативных партий, были ознаменованы разгулом политического и экономического прагма-

тизма. «Оздоровление» экономики производилось путём повального сокращения государственных дотаций, в первую очередь, расходов на образование, здравоохранение и социальные пособия.

В период сентября – октября 2008 австралийский доллар был девальвирован на 23%, предприняты меры по вливанию в экономику до 7,3 млрд. американских долларов с целью стимулирования потребительского спроса. Также Резервный банк Австралии предпринял снижение ставки рефинансирования. Падение цен на акции (в том числе и акции австралийских компаний) вызвало значительные убытки австралийских пенсионных фондов [1]. Уменьшение спроса на сырьё со стороны промышленности Китая, и падение мировых цен, негативно сказалось на добывающей промышленности Австралии.

Но основной опасностью в то время казалась лишь подрастающая инфляция и укрепляющийся Австралийский доллар, который грозил больно ударить по экспортным показателям. Резкое падение мировых цен на нефть в сентябре не осталось незамеченным. Вскоре цены на бензин и дизельное топливо на австралийских заправках подешевели на 50%.

Попытки Федерального резервного банка упредить инфляцию выразились в поднятии официальной учётной ставки до 4,5%, что, в свою очередь, потянуло за собой повышение ставки ипотечного кредита в коммерческих банках. Лишь когда была опубликована сводная статистика за 2008 г., выяснилось, что диагноз был поставлен неверно. Инфляция оказалась негативной, уменьшившись за 12 месяцев на 5%. Стране стала угрожать дефляция, которая, из-за нехватки ликвидности, обещала вылиться в снижение объёмов производства и рост безработицы [1].

Австралийское правительство на деле приступило к осуществлению плана, предложенного на международных форумах G-20 и АТЭС и поддержанного Международным валютным фондом. Суть его сводилась к «накачиванию» национальных экономик деньгами, щедрому отпуску бюджетных средств на стратегические проекты и сдерживанию протекционистских настроений во внешней торговле.

Теперь же, правительство Австралии продолжает проводить активные антикризисные действия. Сейчас в очередь за государственной помощью выстроились профсоюзы и целые отрасли, терпящие серьёзные потери от финансового кризиса. Лейбористы согласились простимулировать экономику и на этот раз, полагая, что цена бездействия в этой сложной ситуации будет куда выше. Пытаясь избежать подобных катастроф в будущем, правительство уже приняло решение выделить 4 млрд. долларов для поддержания одной из самых важных отраслей индустрии в Австралии – строитель-

ной. Эта мера поможет сохранить десятки тысяч рабочих мест по всей стране. Причём лишь половина этой суммы будет взята из кармана налогоплательщиков. Остальные 2 млрд. будут предоставлены четырьмя крупнейшими банками, которые как никто другой заинтересованы в сохранении здорового климата в этой отрасли [2].

Ещё одним показателем того, что Австралия твердо стоит на ногах после встречи лицом к лицу с экономическими катаклизмами, стал тот факт, что Австралия стала первой страной из «Большой двадцатки» повысившей учетную ставку, которая находилась на самом низком за последние 49 лет уровне.

У монетарных властей Австралии действительно есть основания для оптимистичных настроений. Об этом свидетельствует целый ряд макроэкономических показателей. Так, например, ВВП Австралии во II квартале 2009 года вырос на 0,6% после повышения на 0,4% в первом [3].

Кроме того, Австралия входит в список 14 стран, чьи экономики оказались наиболее устойчивыми к нынешнему кризису.

**Литература:** 1. *Business Week* 08.09.2010. – P. 14; 2. *The Economist* 07.08.2010. P. 33; 3. *UNCTAD World Investment Report 2009*. – New York and Geneva, United Nations.

\*\*\*

УДК 339.945.2

Фоміна Є.В.

## ВПЛИВ ВИЩОЇ ШКОЛИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ

*ХНУ імені В.Н. Каразіна*

*Наук. керівник: д.е.н., проф. Макуха С.М.*

Дослідження інвестицій у людський капітал, проведені ЮНЕСКО спільно з ОЕСР в 16 країнах, що розвиваються, показали їх вплив на економічний розвиток цих країн. Особливий акцент був зроблений на те, що високі дивіденди були отримані завдяки інвестиціям в початкову, середню і вищу освіту. Це свідчить про те, що освіта – є одним із вирішальних чинників інноваційного економічного розвитку.

Враховуючи сучасний розвиток економіки, яка базується на широкому використанні «нематеріального» капіталу, дослідження ЮНЕСКО обумовлюють необхідність вивчення механізмів формування та ролі сучасної освіти та знань, навичок і цінностей, необхідних для самореалізації та повноцінної участі особистості у житті суспільства. Міжнародна комісія з освіти в

XXI столітті визнала, що сучасні суспільства повинні подолати суперечності між неймовірним збільшенням обсягу знань при високому темпі їх приросту – і здатністю людини до їх засвоєння.

Метою вищої освіти, як відомо, є необхідність надання якомога більшої кількості громадян якісної, відповідної їх цілям, підготовки, яка б дозволяла професійно вирішувати поточні та перспективні завдання особистісної та професійної реалізації. Це означає створення можливостей для підвищення кваліфікації, а також здобуття нових знань упродовж усього життя.

У Всесвітній декларації про вищу освіту в XXI столітті зроблено акцент на тому, що «вищі навчальні заклади повинні лідирувати у використанні нових інформаційних і комунікаційних технологій, сприяти створенню відповідного навчального середовища: від обладнання для дистанційного навчання до повністю віртуальних вищих навчальних закладів, сприяючи тим самим, соціальному та економічному розвитку держави» [1].

Можна виділити ряд основних проблем розвитку вищої школи, що виникли в результаті процесу глобалізації економіки і політики розвинених країн, які характеризуються політико-культурологічними, технологічно-інноваційними та соціо-економічними чинниками.

До них відносяться [2]:

– тенденція до інтернаціоналізації вищої освіти, в тому числі, шляхом формування загальноєвропейського освітнього простору;

– зростання конкуренції на міжнародному ринку освітніх послуг;

– перехід в багатьох країнах на міжнародні освітні стандарти;

– розширення дослідницької функції вузів;

– поява нових форм і технологій освіти;

– зростання масовості вищої освіти;

– збільшення частки платної освіти;

– необхідність гармонізації відносин людини з суспільством і навколишнім середовищем;

– небезпека втрати національних коренів, культур, мови малих народів.

Світова практика останнього десятиліття демонструє посилення вкладу університетів у розвиток інновацій та економічне зростання. Частка сектора вищої освіти у витратах на дослідження і розробки в середньому по країнах ОЕСР залишається з початку 1980-х років практично стабільною (на рівні 16-17%), і вузи як і раніше виконують основну частину фундаментальних досліджень (до 50% загального обсягу досліджень і розробок у даному секторі). Однак у ряді держав зростає питома вага фінансування університетських досліджень промисловістю, до 8-14% (Канада, Бельгія, Німеччина) і навіть до 15-22% (Південна Корея, Туреччина). У Китаї ця величина сягає

37%. Інноваційна орієнтація діяльності університетів забезпечується також за рахунок підготовки кваліфікованих кадрів, зростання участі викладачів та аспірантів у виконанні досліджень і розробок, передачі їх результатів у практичну діяльність [2].

У структурі сучасної вітчизняної науки ступінь участі вузів, що виконують дослідження і провідні розробки з різних тем залишається вкрай низькою. Ці розробки становлять усього близько 6,0% витрат на науку порівняно з 21% у країнах ЄС, 14-15% в Японії і США [3]. Створені за останні роки приватні вузи практично не ведуть наукових досліджень.

Завдання модернізації системи вищої освіти, підвищення ефективності інтеграційних процесів у науково-освітній системі України вимагають особливої уваги до проблем вузівської науки, що є органічною частиною національного наукового потенціалу. Як показує світовий досвід, наука вищої школи може стати потужним інноваційним ресурсом розвитку країни. Роль науки в освіті аж ніяк не локальна, вона поширюється на всі компоненти освітнього процесу і залежить від типу вузу.

Так, принципи створення галузевого вузу, що дає прикладні знання, розраховані на швидке задоволення попиту ринку, а цільові принципи фундаментального вузу зовсім протилежні. Освіта в прикладному вузі будується на принципі якнайшвидшої окупності вкладених коштів та спрямована, в основному, на формування певних прикладних стандартних знань, умінь і навичок. Навчання в вузах, які готують кадри з фундаментальних спеціальностей, орієнтоване на формування базових знань, умінь і навичок. Освіта в подібному вузі орієнтована на довгострокову перспективу і носить випереджувальний характер, а отже, має будуватися зовсім на інших принципах. Основною метою такої освіти є навчання учнів вчитися, самостійно ставити завдання і самостійно їх вирішувати.

У такому університеті генеруються перспективні, «відкладені» знання, не затребувані сьогодні на ринку, що не відповідає миттєвим запитам суспільства. Фінансування системи вищої фундаментальної освіти має бути тільки державним, оскільки лише держава може бути зацікавлена у знаннях, що випереджають свій час. Це перша, найбільш важлива відмінність фундаментальної освіти від прикладної.

Ще одна відмінність фундаментального вузу від прикладного полягає в тому, що в ньому, як у соціальній системі, повинен зберігатися генофонд для її подальшого розвитку. Тому у фундаментальному університеті має зберігатися пам'ять системи, а саме: наукові школи, лабораторні бази, професорсько-викладацькі кадри, які передають «генетичний код» вузу. Для їх



ефективного функціонування необхідно відновити і розвивати традиційні наукові школи та пріоритетні наукові напрямки [4].

Згідно з даними державної статистики, у 2007-2009 рр. вузівська наука становила всього 60% від загального обсягу фінансування науки. У той же час науковцями університетів виконано 17,3% загальної кількості наукових та науково-технічних робіт, а за розділом «створення нових методів і теорій» -32,8%. Ці дані, з одного боку, свідчать про обмежені фінансові можливості університетів брати участь у великих науково-технічних програмах, а з іншого, – про значний потенціал і високу продуктивність учених університетів, особливо щодо фундаментальних робіт. А це, у свою чергу, можна інтерпретувати як потенціал інноваційного розвитку університетів.

Однак для того, щоб цей інноваційний потенціал запрацював, необхідно істотне розширення міжнародних наукових зв'язків українських університетів. Наразі у цій сфері становище більш ніж катастрофічне: за даними Держкомстату, протягом 2008-2009 рр. із загальних коштів на фінансування науки, що надійшли від закордонних замовників, вузівська наука отримала всього 11% [5, 6].

Викладене дозволяє стверджувати, що питання про здатність вітчизняної системи освіти адекватно і своєчасно реагувати на актуальні проблеми сучасного етапу розвитку держави вимагає широкого і ретельного обговорення.

Таким чином, випереджаюче забезпечення високотехнологічних та пріоритетних галузей вітчизняної промисловості висококваліфікованими та інноваційно-орієнтованими кадрами, створення в регіонах, на базі провідних вузів, центрів інноваційної активності з розвинутою інфраструктурою, сприяння виходу талановитої молоді на ринок ідей і технологій, стають першочерговими завданнями університетів, поряд з інтеграцією в міжнародний освітній простір і відтворенням науково-педагогічних кадрів та розвитком науково-педагогічних шкіл.

**Література:** 1. *От знаний к благосостоянию: интеграция науки и высшего образования для развития России* / Серия «Актуальные вопросы образования» / – М.: Алекс, 2006. – 396 с.; 2. Галушкіна М. Масове, гнучке і інтернаціональне / М. Галушкіна, В. Калягінін // *Експерт*. – 2005. – №43 (489). – с. 14-20; 3. *Синергетика: Будущее мира и России* / под ред. Г.Г. Малинецкого. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 384 с.; 4. *Эшби У.Р. Введение в кибернетику* / У.Р. Эшби. – М.: КомКнига / URSS, 2006. – с. 84-98; 5. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб.* – К.: Держкомстат України, 2009. – 523 с.; 6. *Сучасна наука та технології: від фундаментальних досліджень до комерціалізації результатів НДДКР: матеріали міжнар. наук.- практ. конф.* – К., 2009. – 248 с.



**Фреяк А.В.**

**ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка  
Науковий керівник: д.е.н., проф. Циганов С.А.*

Для України, яка обрала курс зовнішньоекономічної політики в напрямку інтеграції до Європейського Союзу, транскордонне співробітництво відіграє важливу роль і є одночасно інструментом регіонального розвитку та чинником реалізації її євроінтеграційних прагнень.

Для розвитку транскордонного співробітництва Україна має значний потенціал, що пояснюється унікальним геополітичним положенням країни, оскільки 19 з 25 регіонів держави є прикордонними, а зовнішній кордон є найдовшим серед європейських країн. На заході Україна межує з 4 країнами-членами ЄС. Волинська, Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська і Чернівецька області відповідно до історичних обставин мають спільну основу просторового розвитку з межуючими регіонами Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії. Територія та транспортні системи України відіграють унікальну транзитну роль на традиційних торговельно-транспортних шляхах, як через нові кордони ЄС зі Сходу до Європи, так і вздовж них – з Півдня на Північ. Використовувати цей потенціал необхідно з урахуванням вітчизняного досвіду та при послідовному залученні кращих європейських практик.

Сьогодні найбільш розвинутою формою транскордонного співробітництва в Україні є співпраця в рамках єврорегіонів.

Так, за період з 1993 р. було створено вісім єврорегіонів: «Карпатський» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, 1993 р.), «Буг» (Україна, Польща, Білорусь, 1995 р.), «Нижній Дунай» (Україна, Молдова, Румунія, 1998 р.), «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія, 2000 р.), «Дніпро» (Україна, Росія, Білорусь, 2003 р.), «Слобожанщина» (Україна, Росія, 2003 р.), «Ярославна» (Україна, Росія, 2007 р.), «Донбас» (Україна, Росія, 2010 р.) [1]. До участі у роботі єврорегіонів залучено десять областей України та адміністративно-територіальні одиниці семи прикордонних іноземних держав.

Програми спільних дій в рамках єврорегіонів за участю українських областей є всебічними, крім аспектів торговельно-економічного співробітництва, вони включають великий спектр інших питань – від взаємодії в сфері освіти, науки, культури, територіального планування, самоуправління – до охорони навколишнього середовища та історичних пам'яток. Проте, якщо говорити про результативність діяльності вищезгаданих формувань, можна

констатувати низьку ефективність їх функціонування. Співставлення планів і можливостей із результатами демонструє, що багато з декларованих намірів залишаються нереалізованими. Це зумовлено низкою проблем, що виникають у діяльності єврорегіонів: 1) суттєва різниця в рівні розвитку держав-учасниць, у темпах і обсягах адміністративних трансформацій (порівняно з державами-членами ЄС); 2) різний рівень транспортної, в тому числі прикордонної інфраструктури; 3) істотні відмінності у митному і податковому законодавстві; 4) наявність кордону (йдеться про пропускну спроможність пограничних пунктів, візові обмеження, неузгодження в законодавстві, політичну ситуацію); 5) низький рівень фінансування програм, зокрема частки в них України. Існують також проблеми правового характеру, серед яких – нагальна потреба перерозподілу обсягів повноважень між центральною та регіональною владою. Як показує європейська практика, для розвитку єврорегіонального співробітництва центральна влада повинна цілеспрямовано, в рамках конкретного єврорегіону, надавати певні права і обов'язки місцевим органам самоврядування самостійно вирішувати питання прикордонного співробітництва [2].

Вирішення вищезазначених проблем та вивчення і використання європейського досвіду роботи єврорегіонів сприятиме активізації єврорегіонального співробітництва та максимального використання його можливостей як для регіонального розвитку так і для України в цілому.

Окрім участі у єврорегіональних формуваннях Україна здійснює транскордонне співробітництво в рамках програм Європейського інструменту сусідства та партнерства ENPI CBC, що розрахований на 2007-2013 роки. Суть ENPI програми полягає у підтримці сталого розвитку країн сусідів ЄС та забезпеченні допомоги у подальшому розвитку співробітництва.

Сьогодні Україна має можливість брати участь у наступних програмах транскордонного співробітництва ENPI CBC: Польща / Україна / Білорусь (з боку України беруть участь Волинська, Львівська та Закарпатська області); Угорщина / Словаччина / Україна / Румунія (Закарпатська й Івано-Франківська області); Румунія / Молдова / Україна (Чернівецька й Одеська області); у багатосторонній програмі «Чорне море» (АРК Крим, м. Севастополь, Одеська, Херсонська, Миколаївська, Запорізька та Донецька області) [3].

Реалізація програм транскордонного співробітництва ENPI CBC має на меті сприяти економічному та соціальному розвитку в регіонах по обидва боки спільних кордонів; вирішити спільні проблеми у таких сферах, як навколишнє середовище, охорона здоров'я, запобігання та боротьба з організованою злочинністю; збільшити ефективність та безпеку кордонів; сприяти транскордонній «міжлюдській» співпраці на місцевому рівні [4].

Аналізуючи ефективність участі прикордонних областей України в попередніх програмах транскордонного співробітництва, зазначимо, що обсяг коштів, виділених ЄС на реалізацію транскордонних проектів в Україні протягом останніх років коливався в межах 0,5-5,5 млн. євро, за винятком 2005 року – 18,0 млн. євро [5]. В той же час обсяг доступних для залучення коштів в рамках транскордонних програм перевищував зазначені показники у кілька разів. Реалізовані проекти в рамках програми INTERREG III A/TACIS CBC 2004-2006 «Польща-Білорусь-Україна» мали переважно політичну (17,4%) та освітньо-культурну спрямованість (50%), при цьому спостерігалась незначна частка економічних проектів (16,5%) [5].

Для максимально ефективного використання фінансових можливостей, що надаються ЄС в рамках вищезазначених програм українській стороні необхідно вирішити ряд проблем, серед яких:

- недостатня поінформованість потенційних бенефіціарів про можливість залучення таких фінансових ресурсів;
- невідповідність вітчизняного законодавства правовим нормам ЄС;
- відсутність кваліфікованих кадрів, здатних забезпечити підготовку необхідних проектів та контактувати з представниками територіальних громад іноземних держав, з урахуванням відповідного фахового рівня та мовних знань. Значна кількість відхилених через помилки у складанні заявок на фінансування транскордонних проектів обмежили можливості отримання фінансових ресурсів в рамках попередніх етапів програм ЄС.

З огляду на перелічені вище інституційні та організаційні проблеми, що існують у сфері транскордонного співробітництва України, необхідно здійснити заходи, спрямовані на ефективну реалізацію транскордонних програм в рамках Європейської політики сусідства, активізацію транскордонного та єврорегіонального співробітництва, розробку нових і перспективних напрямів ТКС, а саме:

- сприяння поінформованості потенційних бенефіціарів про існуючі програми транскордонного співробітництва;
- підвищення практичної цінності семінарів для потенційних заявників програм транскордонного співробітництва ENPI CBC шляхом залучення до їх проведення консалтингових фірм і бенефіціарів попередньої аналогічної програми 2004-2006 років;
- забезпечення організаційної й фінансової підтримки учасників міжнародних проектів, що реалізуються в межах програм співробітництва ЄС із сусідніми країнами.

Реалізація перелічених заходів надасть імпульс соціально-економічному розвитку в прикордонних регіонах і підвищенню їх конкурентоспроможності

шляхом об'єднання зусиль та мобілізації природно-ресурсного потенціалу сусідніх територій.

**Література:** 1. Саврасова А.А., Шмунь Н.В. Інтеграційний шлях України в рамках транскордонного співробітництва. – Електронний ресурс.-Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/33\\_DWS\\_2010/33\\_DWS\\_2010/Economics/74489.doc.htm](http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/74489.doc.htm) 2. Дубовик Б. Досвід міжнародної співпраці в рамках євро регіонів. Перспективи України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.uspishnaukraina.com.ua/ru/analitics/4/31.html>; 3. Інформаційна довідка щодо впровадження в Україні програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства 2007 – 2013 років. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=291913&cat\\_id=291474&showHidden=1](http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=291913&cat_id=291474&showHidden=1); 4. Транскордонні програми.- Електронний ресурс.- Режим доступу: <http://www.enpi.org.ua/index.php?id=36>; 5. Засадко В.В. Транскордонне співробітництво України: тенденції, проблеми та перспективи розвитку. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/ Soc\\_Gum/Nvamu/Ekon/2009](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009).

\*\*\*

УДК 339.9

Хелал Асалан

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИРИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

ХНУ имени В.Н. Каразина  
Науч. рук. проф. С.А. Юрченко

Исследование внешнеэкономических связей Сирии на современном этапе приобретает важную теоретическую и практическую значимость и актуальность для этой страны, в которой в настоящее время идут острые дискуссии по проблемам дальнейшего развития, вступления в ВТО и другие международные экономические организации, от которых САР была изолирована на протяжении последних десятилетий.

В изучение проблем развития внешнеэкономических отношений САР большой вклад внесли такие ученые, как Д. Джоме, М. Аль-Харири, Х. Аль-Хейра, М. Аль-Хумуш, М. Анбар, Х.А. Ан-Нур, Н.А. Насер, С.А. Былиняк, М.Я. Волков, А.И. Динкевич, В.А. Исаев, Р.В. Клековский, В.В. Наумкин, Э.П. Пир-Будагова, Е.М. Примаков, А.О. Филоник, Л.А. Фридман, Г.К. Широков и др. Однако, некоторые сирийские учёные изучали эти проблемы с точки зрения идеологических установок правящей в стране партии, а ученые бывшего СССР основное внимание уделяли исследованию экономических связей Сирии с СССР, подчеркивая их преимущество по сравнению с отношениями, существовавшими между САР и промышленно развитыми капиталистическими государствами.

После распада СССР Сирия оказалась в сложной ситуации, так как на рынках стран социализма она реализовывала значительную часть своей экспортной продукции. Сокращение обмена потребовало серьезной перестройки всего экспортно-импортного механизма страны, что и влечет за собой необходимость замещения торгово-экономических контактов с странами бывшего СССР контактами с другими участниками международного рынка.

По объективным причинам незначительная мощность сирийской экономики несопоставима с имеющимися ресурсами на территории страны. Кроме того, она недостаточно диверсифицирована, чтобы обеспечить устойчивый рост. Тем более что состояние нефтяной отрасли в большой мере определяется конъюнктурой цен на мировом рынке, а аграрная часть ее хозяйства заметно зависит от погодных условий. Поэтому необходимо наращивать промышленное производство, внедрять индустриальные методы в сельское хозяйство, модернизировать сферу услуг, расширять базу развития за счет альтернативных видов деятельности, в частности, инвестировать средства в туризм [1, с. 24].

Внешнеэкономические связи традиционно имеют огромное значение для Сирийской Арабской Республики не только для решения текущих экономических задач, но и для ускорения долгосрочного хозяйственного развития. Внутриэкономические сложности САР, осложняющиеся взрывоопасной ситуацией на Ближнем Востоке, в дела которого самым непосредственным образом вовлечена эта страна, дают ее основным партнерам по внешнеэкономическим связям, которыми ныне являются развитые государства Запа-да, определенные возможности оказывать влияние на ход социально-экономических преобразований в САР. Поэтому на современном этапе роль внешнеэкономических связей в этой стране довольно противоречива. С одной стороны, они являются важнейшим фактором успешного хозяйственного развития страны, а с другой, – заставляют Сирию форсировать введение рыночных отношений, что в ряде случаев усиливает негативные тенденции в сирийской экономике.

Внешняя торговля играет большую роль в экономической жизни Сирии. Слабое развитие промышленности обуславливает крайнюю зависимость страны от импорта промышленных товаров широкой номенклатуры. Сирия полностью покрывает за счет импорта свои потребности в машинах и оборудовании, средствах транспорта, черных металлах и многих других видах промышленной продукции. В силу однобокого развития сельского хозяйства Сирия зависит от вывоза многих видов сельскохозяйственной продукции.

Основными экспортными статьями были и остаются продовольствие, сырье и топливо, на которые приходится в среднем около 3/4 общей стоимости

экспорта. Все более заметную роль в экспорте Сирии играет вывоз химических товаров, оборудования и готовых промышленных изделий. В экспорте страны появились такие изделия, как красители, пластик, моющие средства, парфюмерия, оборудование для рытья колодцев, лебедки, электрооборудование и бытовые приборы, металлические изделия и др.

Но в товарной структуре промышленного экспорта основное место занимают хлопчатобумажная пряжа, обувь, различные текстильные товары, продукция пищевой промышленности, цемент и т.д., то есть несложные в технологическом отношении товары.

Несмотря на то, что вывоз топлива занял основное место в экспорте страны, Сирия по-прежнему вынуждена импортировать нефть и нефтепродукты во все возрастающих количествах. Это объясняется тем, что страна в течение долгого времени получала нефть легких фракций из Ирака и Саудовской Аравии, и поэтому ее заводы были построены с расчетом на переработку именно привозной легкой нефти, а не собственной нефти тяжелых фракций.

Еще одна важная импортная статья – готовые промышленные изделия, ввоз которых составляет в среднем 1/5 общей стоимости импорта. Основное место в нем занимает прокат черных и цветных металлов, металлоконструкции, научные приборы и инструменты.

Развитые государства занимают ведущее место во внешней торговле Сирии. Сирия поставляет этим странам нефть, некоторые сельскохозяйственные товары (сушеный лук, бобовые, табак, хлопок) и готовые промышленные изделия (хлопчатобумажные ткани и пряжу, одежду, продукцию кустарных промыслов, парфюмерию). Сирийский импорт из этой группы государств широк и разнообразен – от различных машин и оборудования до бытовых электроприборов и зажигалок.

В настоящее время в лице ЕС Сирия имеет главного торгового партнера: 66% сирийского экспорта поступает в Европу [1, с. 24]. Крупнейшими торговыми партнерами Сирии из их числа выступают, прежде всего, Италия, Германия, Франция. На США приходится 4–5% общей стоимости сирийской торговли, на Японию 3–4% [2].

Сирия также предпринимает шаги по развитию торговых отношений с другими государствами, прежде всего со странами Восточной Европы, которые выступают постоянными покупателями не только традиционных товаров сирийского экспорта, но и нефти и нефтепродуктов, товаров производственного и потребительского назначения (искусственных тканей, серной и сернистой кислот, тройного суперфосфата, трансформаторов и др.).

Решая задачи по расширению товарооборота и увеличению экспорта, Сирия особое внимание уделяет развитию торгово-экономических связей с развивающимися странами. Основными торговыми партнерами Сирии из числа освободившихся государств традиционно являются арабские страны.

Характерная черта внешнеторговой политики Сирии – протекционизм. Страна применяет различные формы внешнеторгового регулирования, но наиболее важными являются лицензирование, валютный контроль и нетарифные ограничения.

Наряду с торговлей, Сирия использует и другие формы экономических отношений с зарубежными странами. Наибольшее распространение получили кредитно-финансовое сотрудничество, участие иностранных фирм и компаний в освоении природных ресурсов страны, сооружение различных объектов производственного назначения, закупка и внедрение современной технологии, предоставление инжиниринговых услуг, создание смешанных предприятий, обучение сирийских специалистов. При этом Сирия практикует заключение межправительственных соглашений об экономическом, кредитно-финансовом и научно-техническом сотрудничестве на двух- и многосторонней основе.

Принятие блока законов, гарантирующих благоприятный инвестиционный климат, осуществляется в условиях. Когда Сирия создала современную систему страхования и стала членом многостороннего Агентства по гарантиям инвестиций Всемирного банка. Это обеспечивает безопасность капиталов при любых политических рисках [1, с. 26].

Если будет достигнуто оптимальное соотношение общественных и частных интересов, Сирия станет первой страной на Ближнем Востоке, сумевшей показать, что ей под силу обеспечение гармонии основных составляющих экономического роста.

**Література:** 1. А. Филоник. Сирия: с высокого старта в будущее // *Азия и Африка сегодня*. – 2010. – №2. – с. 21-26; 2. [http://centerpost.org/disk\\_eu/content/info/6.pdf](http://centerpost.org/disk_eu/content/info/6.pdf)





**Хмара М.П.**  
**РЕГІОНАЛЬНІ КЛАСТЕРИ В УКРАЇНІ:**  
**ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

*Інститут міжнародних відносин  
КНУ імені Тараса Шевченка*

Важливим завданням і головною метою розвитку світової, національних, регіональних економік стає підвищення рівня конкурентоспроможності. Існуючий інноваційний підхід до регіонального розвитку спирається на теорії конвергенції та економічного зростання. Кластери стають базовими елементами формування високотехнологічних структур, орієнтованих на залучення прямих іноземних інвестицій, своєрідними «технологічними коридорами», через які українська економіка приєднується до глобальної економіки. Кластери нововведень п'ятої економічної парадигми формуються в області інформатики та комунікацій. Міжрегіональні кластери можуть бути підґрунтям для реалізації крупних інфраструктурних проєктів.

Більшість науковців, які аналізують сутність та характер кластерної динаміки, наголошують, що ключовою конкурентною перевагою кластерів є організація інтерактивної системи циркуляції знань. Варто брати до уваги праці Р. Каплінські, Дж. Хемфрі і Х. Шмітца, які займаються дослідженням взаємодії глобальних ланцюжків додавання вартості з локальними кластерами малих і середніх підприємств, скандинавську, теоретичну базу якої складають теоретичні розробки данських дослідників Б.-О. Лундвалья, Б. Йонсона і П. Маскелла, норвезьких учених Б. Айсхайма і А. Ізаксена, шведів О. Сольвелла, Г. Ліндквіста, К. Кетельса, А. Мальберга, Крістінсена, фінських дослідників С. Вуорі, П. Вуоринена, П. Рувинена, Х. Хернесніємі, М. Ламміякі. В.-Б. Занг запропонував модель впливу інноваційної діяльності на економічне зростання, так званий біфуркаційний аналіз моделі економічного зростання.

Європейські моделі вирівнювання диспропорцій розвитку регіонів та подолання замкнутості господарських комплексів всередині економіки країн-членів ЄС базуються на концепції кластерного розвитку. З високотехнологічним кластером пов'язаний ефект тригера, що виникає, коли для здійснення первинної інновації необхідно провести безліч дорогих вторинних змін, внаслідок чого прибуток від базисної інновації може бути навіть менше витрат, необхідних для реорганізації. Кластер економіки знань з технопарками, інноваційними вузами, бізнес-інкубаторами, сучасними фінансовими структурами, комунікаційними і транспортно-логістичними майданчиками відкриває широкі можливості для бізнесу в таких галузях, як гіперагрокультура, використання нейростимуляції в сфері охорони здоров'я, нано-

ліки, нові джерела енергії, системи зв'язку і раціональних перевезень, інтернет-торгівля, принципово нові форми навчання, автоматично керовані виробництва, системи управління ризиками, системи сенсорів, індустрія синхронізації або індустрія подолання самотності

Національна програма впровадження кластерних технологій має бути складовою (модулем) програмного документу вищого порядку – Стратегії економічного та соціального розвитку України та програми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Відзначимо державну Програму розвитку промисловості на 2003-2011 рр., що була схвалена постановою КМУ від 28.07.2003 р. У Програмі визначено, що до 2011 р. необхідно забезпечити формування технологічних кластерів пріоритетного розвитку промисловості, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості. Це стосується передусім найбільш наукоємних і високотехнологічних галузей та виробництв. У Програмі діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не політиків», затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2008 р. №14, започатковані основні напрями кластерної політики. Одним з пріоритетів програми є створення еконінноваційних кластерів. Президія НАН України підтримала і внесла постанову «Про формування та функціонування інноваційних кластерів в Україні». В Україні необхідно створити центральний орган державного управління – Міністерство науки та інноваційного розвитку, провести всебічний технологічний аудит вітчизняних підприємств та інвентаризацію наявного науково-технічного потенціалу, створити Національну методологічну раду по формуванню високотехнологічних кластерів та інституту підтримки ВТК.

Процес функціонування міжрегіональних економічних кластерів потребує особливого центру інституційного упорядкування міжрегіонального простору, нормативного регулювання та стратегічного управління. Вагомими гравцями у міжрегіональній інтеграції України могли б стати такі інституції, як асоціації міжрегіональної взаємодії. Основною зоною відповідальності міжрегіональних асоціацій пропонуємо визначити управління портфелем інвестицій у найбільш перспективні та економічно ефективні проекти. На початковому етапі основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності міжрегіональних асоціацій стануть надходження від засновників, до складу яких увійдуть представники держави, регіональних органів влади усіх учасників асоціації та представники найбільших бізнес-структур, які ведуть діяльність на території регіонів-учасників.

Керувати кластером, як свідчить практика, повинна суспільна некомерційна організація, засновниками якої є учасники кластера, громадські ор-

ганізації, органи власти регіону. Створення і діяльність українських кластерів фінансується здебільшого поки зарубіжними установами та інституціями, наприклад такими як Міністерство міжнародного розвитку Великобританії (у Житомирській області), Фонд Євразія (у Рівненській області).



УДК: 339.94(477:465)

**Черняева И.Н.**  
**ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**  
**УКРАИНЫ И БЕЛОРУССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ**  
**И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА**

*ХНУ ім. В.Н. Каразіна*  
*Науч. рук.: к.э.н. Гончаренко Н.И.*

Обладея выгодным экономико-географическим положением, Украина располагает огромными потенциальными возможностями приграничного и трансграничного сотрудничества. Основными торговыми партнерами Украины являются страны СНГ, в том числе и Республика Беларусь.

Украинско-белорусские отношения очень важны для обоих государств, что обусловлено, прежде всего, географической и историко-культурной близостью этих государств. В последние годы наблюдается тенденция развития и оживления экономических связей между Украиной и Белоруссией, особенно в сфере торговли товарами. За последние 10 лет товарооборот между двумя государствами увеличился более, чем в 5 раз и в 2009 году составил 2952,5 млн. дол. [2]. Эти обстоятельства обуславливают особенную актуальность для украинской экономической науки исследования сотрудничества Украины с Белоруссией.

Большой вклад в изучение проблемы экономического сотрудничества Украины и Белоруссии внесли множество ученых-экономистов, таких как Н. Бенько, Н. Ведута, Я. Кирпушко, А. Круглашов, В. Люкевич, А. Массан, П. Усов и др [1].

Однако, по нашему мнению, несмотря на значительные научные разработки в этой сфере, работы названных ученых и другие публикации не охватывают всей совокупности проблем, влияющих на состояние торгово-экономических отношений Украины и Белоруссии, и этот аспект нуждается в более детальном анализе и изучении.

Исторически сложилось так, что национально-культурное и политическое развитие современных Украины и Белоруссии оказалось очень тесно переплетенным и взаимосвязанным [1].

Дипломатические отношения между Республикой Беларусь и Украиной были установлены 27 декабря 1991 года. С того момента подписано множество договоров, способствующих развитию торгово-экономических отношений и сотрудничеству Украины и Белоруссии [1].

На сегодняшний день Украина является одним из крупнейших торгово-экономических партнеров Белоруссии, а Белоруссия – торговый партнер Украины. В частности, в 2009 году по объему товарооборота с Республикой Беларусь Украина занимала второе место среди стран СНГ и четвертое – в общем объеме внешней торговли страны. В свою очередь Республика Беларусь входила в первую десятку (была седьмая) внешнеторговых партнеров Украины.

В 2009 г. товарооборот Украины с Белоруссией составил 2952,5 млн. дол., при этом объем украинского экспорта в Белоруссию составил 1259,4 млн. дол., а импорт из Белоруссии в Украину – 1693,1 млн. дол. [2; 3]. Анализируя внешнеторговые украинско-белорусские взаимоотношения, можно отметить тенденцию роста, как импорта товаров, так и экспорта (за исключением 2009-2010 года) (табл.1).

Таблица 1

Объемы внешней торговли товарами Украины и Белоруссии  
в 2005-2010 гг., млн. дол.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Экспорт	891,98	1222,7	1561,3	2106	1259,4	1108,92
Импорт	939,9	1255,2	1444,8	2809,6	1693,1	1430,3
Сальдо	-47,92	-32,5	116,5	-703,6	-433,7	-321,38

\* – объемы внешней торговли за январь-сентябрь

Составлено автором согласно с данными: [2].

В январе-сентябре 2010 г. экспорт товаров из Украины в Белоруссию составил 1108,92 млн. дол., что на 5% меньше, чем в январе-сентябре 2009г., а импорт – уменьшился на 11% (по сравнению с 2009г.) и составил 1430,3 млн. дол.. Отрицательное сальдо торговли товарами за январь-сентябрь 2010 г. составляло 321,38 млн. дол. (за соответствующий период 2009 г. – 332,3 млн. дол.) [2].

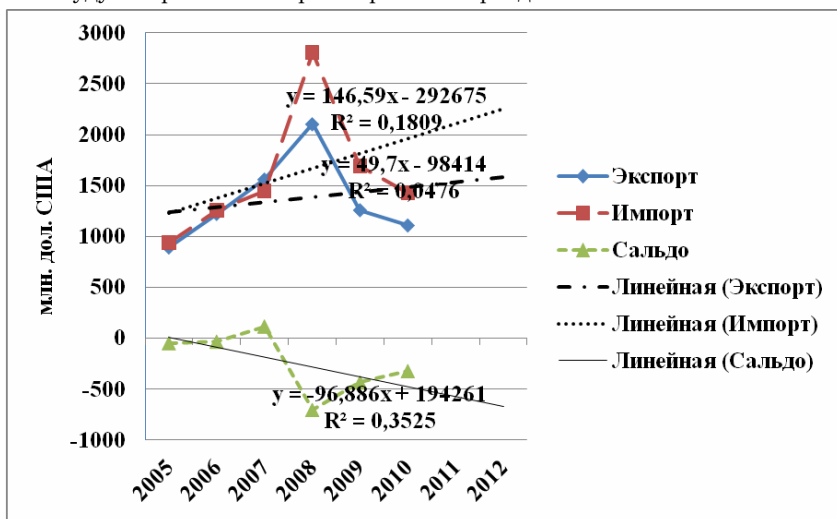
Основу украинского импорта в 2009 году составили холодильники и морозильники, тракторы и седельные тягачи, полимеры этилена, сахар, масло сливочное, шины, тара пластмассовая, металлопродукция, минеральные удобрения, нефтепродукты, комбайны, кокс и битум, чулочно-носочные изделия, части и оборудование для автомобилей и тракторов, молоко сухое, растворители и разбавители органические, волокна синтетические, автомобили грузовые, рыбопродукты. А основу экспорта из Украины – металлопродукция, жмыхи, электроэнергия, масло подсолнечное, вагоны, кукуруза,

лекарства, части подвижного состава, табак, шоколад, части и оборудование для автомобилей и тракторов, оборудование для термической обработки материалов, пиво, карбонаты, аккумуляторы, плиты ДСП, бумага, картон, кондитерские изделия [2; 3].

Что касается торговли услугами между Украиной и Белоруссией, то их доля незначительна по сравнению с товарами. В 2009 году Украина предоставила Белоруссии услуг на 85,5 млн. дол., а импортировала из нее – на 43,8 млн. дол. [2].

В настоящее время в Украине функционирует более 100 структур товаропроводящей сети Республики Беларусь, осуществляющих дилерские и дистрибьюторские функции, их число постоянно увеличивается. За 2009 год зарегистрированы следующие совместные белорусско-украинские предприятия: ТОО «Белресурсы Украина» (г. Киев), СП «Воллун» (Волынская область), ООО «Белорусско-Украинская компания» (Житомирская область), ООО «Белпродобеспечение» (г. Житомир).

При помощи метода тренд-анализа мы нашли коэффициенты для экспорта и импорта, и, подставляя их в уравнение прямой, получили прогнозные данные торговли товарами на 2011-2012 гг. Видно (рис. 1), что негативная тенденция и рост отрицательного сальдо торговли Украины с Белоруссией будут сохраняться в краткосрочном периоде.



Составлено автором согласно с данными: [2]

Рис. 1. Прогноз развития внешней торговли Украины с Белоруссией на 2011-2012 гг.

Исследование динамики торговли Украины с Белоруссией привело к следующим выводам:

- Белоруссия для Украины является одним из важных торговых партнеров;
- взаимозависимость торговли товарами между Украиной и Белоруссией постоянно растет;
- негативным моментом является рост в краткосрочной перспективе отрицательного сальдо торгового баланса.

Отследив динамику за последние 6 лет, видно, что взаимозависимость торговли исследуемых государств постоянно растет (за исключением в 2009-2010 гг., что вызвано мировым кризисом). Однако, несмотря на сравнительно большой объем взаимного товарооборота, он мог бы быть заметно больше благодаря свободному экономическому сотрудничеству. Существуют барьеры, препятствующие свободной торговле между странами, – это квоты, антидемпинговые и специальные пошлины. Довольно широко применяются и тарифные ограничения, связанные с ужесточением требований к качеству продукции. «Стирание» всех этих препятствий, безусловно, приведет к еще большему развитию украинско-белорусских торгово-экономических отношений.

**Литература:** 1. *Белорусский экономический журнал*. – *Ежеквартальный научно-практический журнал*. – 2009. – № 1(50). – с. 64-66; 2. *Офіц. сайт Госу-дарственного комитета статистики України* – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua); 3. *Офіц. сайт Посольства Республики Беларусь в Украине* – [www.ukraine.belembassy.org](http://www.ukraine.belembassy.org).



УДК 338. 012 (339)

**Чут М.А.**

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ГАЗУ**

*Київський нац. університет імені Тараса Шевченка  
Наук. керівник: д. е. н., проф. Васильченко З.М.*

Протиріччя між наявністю власних енергоресурсів країн та потребами в них, вичерпність запасів паливно-енергетичних ресурсів і зростання масштабів екологічних проблем, пов'язаних з їхнім видобутком, транспортуванням, переробкою та споживанням, обумовлюють тенденцію до загострення енергетичних питань у життєдіяльності людства. Внаслідок цього боротьба за володіння енергоресурсами та вплив на ринок енергоносіїв стали сьогодні найважливішими чинниками реалізації інтересів держав світу, їхньої політичної поведінки, базою для політичних та економічних союзів і навіть джерелом міжнародних конфліктів. Тому від того, як буде розвиватися сві-

това геополітична та гео економічна ситуація в енергетичній площині, значною мірою будуть залежати умови функціонування економіки та паливно-енергетичного комплексу нашої держави.

Враховуючи зростаюче значення газу як потенційного лідера серед енергоджерел майбутнього, а також негативні тенденції в енергетичній сфері України та потреби їх подолання, актуальним є дослідження сучасних процесів, що відбуваються на світовому ринку газу з метою визначення його перспектив та посилення інтеграції України до нього.

Одним з ключових, на нашу думку, елементів будь-якого ринку, є процес ціноутворення, у тому числі й на ринку природного газу. У нашій країні впродовж довгого часу ці процеси знаходяться під жорстким державним контролем. З нашої точки зору, державне управління національним нафтогазовим комплексом протягом тривалого часу забезпечувало необхідну стабільність і сприяло розвитку виробничої інфраструктури. Державна політика у газовій галузі звелася до реалізації однієї з двох стратегій: адміністративного утримання низьких цін на газ для стимулювання розвитку інших секторів економіки (що врешті призводило до швидкого зносу виробничих потужностей через брак інвестицій і, як наслідок, до дефіциту газу, як це сталося, наприклад, у США в 1970-х роках) або свідомого завищення державою цін на газ для подальшого перерозподілу монопольного прибутку на соціальні потреби (що створило проблеми для промислових споживачів, чия продукція втрачала конкурентну перевагу на зовнішніх ринках) [1, с. 31].

Невдачі державного регулювання ринку газу спонукали ряд країн, зокрема країни Європи, до реформування і лібералізації даного ринку. Першою європейською країною, що запровадила ринкові механізми у торгівлі газом, у середині 1980-х років стала Велика Британія. Інші країни Європи, реформуючи ринок газу, спиралися саме на британський досвід лібералізації. Принципи дерегуляції, що мали забезпечити створення конкурентного середовища на ринку, викладені в Газових директивах ЄС.

Посилення конкуренції на світовому ринку газу внаслідок лібералізації ринків окремих країн принципово трансформувало форми відносин між учасниками ринку – змінилася структура і тривалість газових контрактів. Хоча більша частина поставок газу все ще забезпечувалася (і, на думку багатьох дослідників, забезпечуватиметься надалі) довгостроковими договорами терміном від одного до 25 років між великими національними монополіями, політика відкритого доступу й розмежування функцій газотранспортних компаній в умовах надлишку пропозиції газу спричинили появу короткострокової торгівлі газом, в результаті чого сформувався новий інститут – спотовий ринок газу, де виробники й постачальники газу змогли продавати та купувати газ з терміном поставки до декількох діб [2, с. 122].

На наш погляд, переваги короткострокових контрактів полягають у можливості забезпечення покриття непередбачених потреб і гнучкості при формуванні фізичного балансу газових потоків. З іншого боку, великим видобувним компаніям довгострокові контракти дають змогу гарантувати реалізацію своєї продукції та зменшити цінові ризики.

За прогнозами ряду фахівців, енергоємність світового господарства (переважно за рахунок розвинених країн) поступово знижуватиметься, але лінійна залежність між зростанням ВВП і збільшенням енергоспоживання збережеться. Підйом світової економіки, що намітився останнім часом, ще якийсь час тягнутиме за собою попит на енергоносії. Зокрема, в цілому у світі спостерігається пріоритетне зростання попиту на газ (до 4–5% щорічно) [3]. Прогнозується, що темпи зростання споживання нафти та вугілля будуть удвічі меншими. Не дивлячись на зростання попиту на газ у світі, Міжнародне енергетичне агентство з 2011 року прогнозує падіння світових цін на нього. Це пов'язане з надлишком споживання газу в найбільших економіках світу і розвитком нових відновлюваних енергетичних технологій. Передбачається, що падіння цін на блакитне паливо негативно вплине на постачальників газу: Росію, Іран, Катар. Українські експерти вважають, що така тенденція є позитивною для енергетики України.

У Міжнародному енергетичному агентстві відзначають, що на збільшення споживання газу у світі вплинула глобальна економічна криза й нові технології отримання газу, зокрема, зі сланців.

Не дивлячись на зростаючий попит на газ у багатьох країнах, у найближче десятиліття нафта залишиться провідним енергоджерелом, забезпечуючи близько 40% енергоспоживання. Природний газ займатиме друге місце – близько 28%. В той же час, його частка на світовому ринку енергоносіїв зростатиме [4].

У віддаленій перспективі (до 2067 року) структура світового енергобалансу, ймовірно, прагнучим до трансформації головним чином за двома сценаріями. Перший передбачає поступовий перехід від споживання нафти до газу, приблизно так само, як свого часу нафта витіснила вугілля. Згідно другому сценарному плану, якщо в найближче десятиліття буде досягнутий прогрес в області водневих технологій, які сприяють швидкому витісненню бензинових двигунів, то скорочення споживання нафти почнеться вже у найближчі 15 років, що, однак, є маловірогідним [5].

Таким чином, провідними тенденціями світового ринку газу на сьогодні є його лібералізація за рахунок реформування газових ринків багатьох країн, відповідне посилення конкуренції на ньому, розвиток світового спотового (короткострокового) ринку газу і зростання попиту на природний газ у світі, що сприяє зростанню частки газу у структурі світового енергоспоживання.



Щодо України, то сьогодні можна констатувати відсутність в ній не лише газового ринку як інституційної структури, а й необхідних передумов для його створення. На нашу думку, це спричинено такими фактами: ринок природного газу України залишається монополізованим державою; вартість газу для всіх категорій споживачів у межах нашої країни, адміністративно встановлюється; існуючий рівень роздрібних цін на газ для всіх споживачів не відображає дефіцитності ресурсу; відсутня об'єктивна внутрішня база для формування ринкової ціни газу є однією з основних причин суперечностей при визначенні ціни на російський газ.

В умовах майже повної залежності від постачання енергоносіїв із Росії, заходи щодо диверсифікації джерел надходження енергоносіїв повинні розглядатися як ключовий елемент забезпечення національної безпеки держави і створення умов для сталої роботи та розвитку паливно-енергетичного комплексу. Це потребує термінової розробки концепції довгострокової енергетичної політики України, наріжним каменем якої мають стати заходи з диверсифікації. Під час розробки такої політики ринку газу має бути приділена особлива увага, оскільки у структурі споживання первинної енергії в Україні за минулі роки найбільший обсяг (41%) припадає саме на природний газ [4].

Важливим напрямом співробітництва з Росією є розширення транзитної мережі експортування російського газу. Газотранспортна система України є однією з найпотужніших у Європі після російської. Її щорічна пропускна спроможність становить 290 млрд. м<sup>3</sup> на вході ГТС та 170 млрд. на виході. Виконання інвестиційних проектів щодо розширення газотранспортної системи дозволить збільшити транзит газу до Європи на майже 50 млрд. м<sup>3</sup>.

Співробітництво зі США, які надають Україні найбільшу пряму та опосередковану (через організації розвитку) фінансову підтримку, є одним із стратегічним пріоритетом у зовнішньоекономічній діяльності. Подальші реформи в економіці та енергетиці мають стати рушійною силою для поновлення та розширення фінансування українських енергопроектів з боку США, МВФ, СБ, ЄБРР та інших організацій розвитку.

Розвиток багатостороннього та двостороннього співробітництва в енергетичній сфері з країнами ЄС також є важливим напрямом діяльності. Велика кількість енергетичних проектів в Україні виконується за підтримки ЄС по програмах «INOGATE», «TRASEKA» та «TACIS». Підприємствами по цих проектах в Україні виступають провідні міжнародні компанії.

Основними заходами щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності України в енергетичній сфері мають стати такі: сприяння розвитку експортного потенціалу паливно-енергетичного комплексу, економізація зовніш-

ньої політики, підтримка міжнародного науково-технічного та правового співробітництва, реалізація міжнародних угод в енергетичній сфері, а також співробітництво з міжнародними енергетичними організаціями, підтримка транснаціональних проектів транзиту закордонних енергоносіїв через територію [6].

Важливим у подальшому формуванні енергетичної політики України є врахування при її розробці сучасних тенденцій розвитку світових енергетичних ринків та їх перспектив, зокрема світового ринку газу. Так, враховуючи певну неефективність державного регулювання вітчизняного газового ринку, українському уряду слід розглянути перспективи його демонополізації, узявши за основу європейський досвід впровадження ринкових механізмів у газовій сфері. Беручи до уваги зростаюче значення газу у світовій енергетиці (що показує зростання його частки у світовому енергоспоживанні), доцільним було б також відповідне реформування української енергетики для забезпечення у ній газу пріоритетних позицій, однак із збереженням диверсифікації енергоносіїв для уникнення повної залежності від імпортерів газу до України.

**Література:** 1. Венгер В.В. Державне регулювання цін на продукцію природних монополій // *Фінанси України*. – 2005. – №3. – С.82-86; 2. Храмов В.О., Бовтрук Ю.А. Зовнішньоекономічна політика: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2002; 3. Рынок газа. Что дальше? // *InoPressa*. – 8 грудня 2009 // [www.inopressa.ru/article/08Dec2009/guardian/gas1.htm](http://www.inopressa.ru/article/08Dec2009/guardian/gas1.htm); 4. На Украине заговорили об «энергетической оккупации» // *NEWSru.com*: 28 квітня 2010 року // [www.newsru.com/finance/28apr2010/ukrgaz.html](http://www.newsru.com/finance/28apr2010/ukrgaz.html); 5. Blaming 'undervalued' yuan wins votes // *Asia Times Online*. – February 26, 2004 // [www.atimes.com/atimes/China/FB26Ad01.html](http://www.atimes.com/atimes/China/FB26Ad01.html); 6. Українські проблеми та російський фактор // *«День»*. – №46. – 19 березня 2009 // [www.day.kiev.ua/271448я](http://www.day.kiev.ua/271448я)



УДК 631.589.2

## Шолом А.С. ГИДРОПОНИКА КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПУТЬ РЕШЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ

*ХНУ ім.В.Н. Каразіна  
Научн. рук.: ст. преп. Касьян С.А.*

Продовольственная проблема относится к числу наиболее актуальных проблем мировой экономики и всего человечества. Согласно прогнозам ученых, при сохранении нынешней скорости воспроизводства населения и темпов развития сельского хозяйства к 2060 году примерно 3 миллиарда людей могут столкнуться с проблемой голода. Необходимо ускорить развитие сель-

ского хозяйства. Собственно говоря, здесь возможно два пути: экстенсивный и интенсивный. Экстенсивный путь развития сельского хозяйства, как известно, связан главным образом с расширением сельскохозяйственных угодий, что на сегодняшний день в большинстве стран не предоставляется возможным. Ведь уже сейчас в мире используется 80% земель, пригодных для выращивания сельскохозяйственных культур, 15% из которых на сегодняшний день являются деградированными и загрязненными. В Украине агросфера занимает около 70% территории и не может быть расширена в дальнейшем, в то время как ее продуктивность на порядок ниже, чем в развитых странах (Германии, Голландии, Великобритании и др.). Интенсивный путь развития сельского хозяйства в этих странах связывают с использованием передовых достижений биотехнологий, генной инженерии, новых технологий обработки почв и т.д. [5].

Одним из альтернативных способов ведения сельского хозяйства является гидропоника. Уже сегодня традиционное сельское хозяйство столкнулось с целым рядом проблем, которые могут быть решены в частности с помощью гидропоники. Во-первых, это опустынивание земель, а также многочисленные вредители, химические методы борьбы с которыми крайне негативно отражаются на качестве получаемой продукции. Во-вторых, транспортировка и издержки, связанные с доставкой продуктов с места их выращивания жителям больших городов (по прогнозам ученых к середине XXI века 80% населения Земли будут проживать в городах). Гидропонные технологии, для которых не нужна почва, позволяют решить все эти проблемы, выращивая растения даже в центре крупнейших мегаполисов [6].

Гидропоника – это метод выращивания растений без почвы на водных растворах или питательных субстратах. В качестве субстратов используют обширную сырьевую базу – минеральную вату, стекло, вермикулит, гравий, щебень, кирпич, гальку, которые отличаются показателями легкости, стерильности, инертности, прочности, влагоемкости, воздухоемкости, долговечности использования. Сущность гидропоники заключается в том, что земля заменяется инертным субстратом, который служит опорой для корневой системы растения, а питание они получают из водного раствора солей. История исследований по выращиванию растений не на естественных почвах началась в глубокой древности. Висячие сады Вавилона, вошедшие в число «Семи Чудес Света» и плавающие сады ацтеков являются примером очень давней истории гидропоники [3].

Первыми исследователями гидропониками были немцы Сакс и Кноп, которые впервые вырастили растение от семени до полного созревания полностью в водной среде. А в 1864 г. Ноббе получил растения гречихи весом

120 г, в то время как вес растений в поле составлял в среднем 25 г. В России знаменитый исследователь фотосинтеза К.А. Тимирязев в 1896 г. на Нижегородской ярмарке организовал широкий показ опытов по выращиванию растений на водных растворах солей. Большая работа по выращиванию растений без почвы была проведена также известным советским ученым Д.Н. Пряшниковым и его учениками [2].

Слово «гидропоника» (от греческого «гидрос» – вода и «понос» – труд) было введено в употребление доктором В.Ф. Герике в 1936 г. для описания процесса культивирования съедобных и декоративных растений в водной среде с растворенными солями. По его проекту в 1937 г. в Лос-Анджелесе была построена теплица, томаты, выращенные в которой достигали 8-метровой высоты, а с каждого растения снималось до 12 кг плодов [4].

На базе Нью-Джерсейской опытной станции был разработан метод выращивания растений на песке, увлажненном питательным раствором, а потом на гравии в университете в Пардю. Вермикулит в гидропонике впервые применил английский профессор Муллард, который проводил опыты по выращиванию огурцов и гвоздики на смеси вермикулита с песком. Позднее в Южной Африке использование этого субстрата позволило увеличить урожайность растений в 5–15 раз по сравнению с возделыванием на почве [1].

Выращивание растительных культур на искусственном субстрате считается признаком интенсивного растениеводства, т.к. дает чрезвычайно быстрое развитие растений и увеличивает выход качественной продукции в несколько раз больше чем на грунте. Кроме большей продуктивности по сравнению с традиционными способами выращивания растительных культур с использованием почвы, гидропоника имеет еще целый ряд преимуществ. Однако данная технология не особенно распространена в Украине, а если и применяется, то в основном в частных тепличных хозяйствах, в то время как во всем мире в последнее десятилетие все большее распространение получает гидропонный метод, и для домашнего, и для коммерческого выращивания различных культур. Например, в Скандинавских странах более 60% тепличных растений выращивается именно с помощью гидропонники, а в Нидерландах, стране классической культуры земледелия на естественных почвах – уже более 50% [4].

Однако беспочвенная технология культивирования из-за высокой стоимости оборудования может быть экономически эффективной только при выращивании определенных видов овощей. К ним относятся плодовые овощи, продукция которых реализуется по высокой цене и в любое время года, например огурцы и томаты, а также зеленые и корнеплодные культуры, формирующие урожай в течение месяца [6].

Рассмотрим основные преимущества использования технологии гидропоники по сравнению с традиционными методами выращивания растений в земле, которые могли бы помочь в решении существующих проблем современного сельского хозяйства в Украине.

1. Для устройства гидропоникумов не нужна земля, т.е. возможно их строительство в непригодных для обычного выращивания местах.

2. Почва является рассадником многих болезней и вредителей растений (нематоды, медведки, грибковые заболевания, гнили), что требует использования ядохимикатов. При гидропонном методе этого удастся избежать, качество полученных растений на порядок выше, выход стандартной продукции выше. Например, удастся получить 75% томатов первого сорта, при этом в земле этот уровень достигает только 60% [3].

3. Если в качестве субстрата используется вермикулит, то расход воды сокращается в 20 раз по сравнению с расходом воды полевыми растениями, а при использовании субстратов, не абсорбирующих воду, расход воды сокращается в 8 раз. Также удастся полностью исключить влияние неблагоприятных климатических явлений (засух, сильных ливней, заморозков и т.д.) [1].

4. Исключаются затраты труда на полив, внесение удобрений, известкование, борьбу с сорняками, не нужны севообороты и сельскохозяйственные орудия, за исключением насосов для подачи питательных растворов. Растение берет из раствора все, что нужно и в необходимых количествах. Трудоемкость снижается в среднем в 2–2,5 раза [6].

5. Согласно данным NASA, растения созревают в 2 раза быстрее, чем в почве, и для этого требуется на 55% меньше питательных веществ.

6. Агрозаводы возможно создавать в высотных зданиях, которые занимают сравнительно небольшую площадь, но колоссальный внутренний объем помещений, что позволяет заменить сотни гектаров теплиц и тысячи гектаров сельскохозяйственных угодий.

7. Выращивание продукции является круглогодичным, что позволяет ликвидировать сезонный характер труда жителей сельской местности, увеличить занятость и производительности их труда.

Однако данная технология по сравнению с традиционным выращиванием продукции требует достаточно крупных первоначальных капитальных вложений, а также высокой квалификации работников [1].

Традиционное земледелие значительно проигрывает гидропонике по эффективности (урожайность в 5-15 раз выше, расход воды в 5-20 раз ниже), а, следовательно, и по коммерческой выгоде от использования метода в нашей стране. Австралия, Новая Зеландия, Испания, Израиль, Италия, Ска-

ндинавские страны, США активно применяют гидропонику. Производство томатов, выращенных на гидропонике в США, составляет 40% от общего количества. Таким образом, технология гидропоники является на современном этапе одним из перспективных способов удовлетворения постоянно возрастающего спроса населения на продукты во всем мире и в Украине в частности, а значит и продовольственной проблемы в целом.

**Литература:** 1. Бентли М. Промышленная гидропоника / под ред. В.Н. Былова. – М.: Колос, 1985. – 194 с.; 2. Чесноков В.А., Базырина В.Н., Бушева Т.Н., Ильинская Н.Л. Выращивание растений без почвы. – СПб.: Ленинградский университет, 1960. – 170 с.; 3. Keith Roberto How-To Hydroponics. – Futuregarden; 4th edition, 2003. – 101 p.; 4. Выращивание на гидропонике. See <http://www.gidroponica.com>; 5. Сайт о гидропонном выращивании растений. See <http://www.ponics.ru>; 6. Гроувинг: гроубоксы, гидропонные системы, гидропонное выращивание растений. See <http://www.rastok.net>

\*\*\*

УДК 911.3:502.7

**Юрченко Е.Е.**  
**ОЦЕНКА ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА**  
**РЕГИОНОВ УКРАИНЫ**

*ХНУ имени В.Н. Каразина*

Активизация и диверсификация туристского рынка Украины в целом и почти во всех её регионах актуализировали научные исследования по изучению туристского потенциала (в т.ч. и историко-культурного), его оценке на разных иерархических уровнях. Особенно это важно для принятия и реализации долгосрочных программ развития туризма на региональном уровне. В этом плане тема статьи представляется актуальной.

Цель статьи – дать оценку обеспеченности регионов Украины историко-культурным потенциалом.

Разнообразие украинской природы, составляющее основную часть её рекреационного потенциала, дополняется многочисленными памятниками истории и культуры. По типологическим особенностям эти памятники можно подразделить на 5 основных видов:

1) памятники истории – здания, сооружения, памятные места, предметы, связанные с важнейшими историческими событиями в жизни народа, развитием общества, государства, а также с развитием науки, техники, культуры и быта народов, с жизнью выдающихся политических, государственных, военных деятелей, народных героев, деятелей науки, литературы и искусства;

2) памятники археологии – городища, курганы, остатки древних сооружений, старинные предметы, места древних погребений и др;

3) памятники градостроительства и архитектуры – архитектурные ансамбли и комплексы, части городов древней застройки, сооружения гражданской, промышленной, военной, культовой архитектуры и народного зодчества, садово-парковые ансамбли и др;

4) памятники искусства – произведения монументального, изобразительного, декоративно-прикладного и иных видов искусства;

5) документальные памятники – древние акты, письменные и графические документы, кинофотодокументы и звукозаписи, архивные собрания, записи фольклора и музыки, редкие печатные издания и пр [4, с. 360].

Размещение и структура историко-культурных памятников очень часто имеет региональную специфику. Так, центральная и восточная Украина богата историческими памятниками, связанными с зарождением и развитием украинской истории и культуры. На юге страны обнаружены памятники античной культуры, а западная часть выделяется этническими особенностями, памятниками фольклора, народной архитектуры и т.п.

Особое место в историко-культурном наследии принадлежит памятникам оборонной архитектуры – крепостям, замкам, оборонным храмам, городским укреплениям. Замки и монастыри – наиболее мощные по размерам исторические сооружения. И до настоящего времени они по своим масштабам выступают композиционными центрами многих исторических городов и сёл Украины (Киева, Переяслава, Чигирина, Полтавы, Путивля, Чернигова, Глухова, Батурина, Ахтырки, Новгород-Северского, Львова, Каменец-Подольского, Белгород-Днестровского, Дрогобыча, Судака и др.). Некоторые города – Киев, Львов, Владимир-Волынский, Луцк, Путивль, Новгород-Северский, Белгород-Днестровский – имели очень развитую и сложную систему укреплений, которые формировались более 500 лет. Главные транспортные торговые пути проходили через большую часть этих мест и местечек и способствовали развитию не только внутренней, но и международной торговли [3, с. 203].

На основе исторической ценности замков и монастырей, особенностей их расположения, характеристики окружающего ландшафта, технического состояния, особенностей объёмно-пространственных и архитектурно-планировочных решений, характеристики современного использования, а также экономической целесообразности приспособления этих памятников к современным реалиям все оборонные сооружения подразделяются на 4 класса (см. рис. 1.) [3, с. 207].

Такие объекты усиливают рекреационно-туристский потенциал Украины, привлекают туристов независимо от сезона и времени года, что при правильной коммерческой постановке его использования может существенно пополнить национальный бюджет страны.

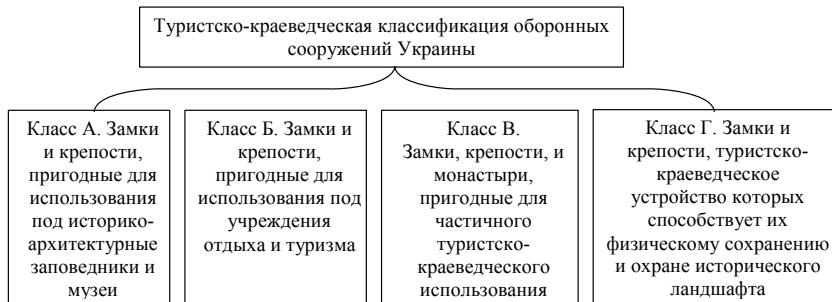


Рис. 1. Туристско-краеведческая классификация оборонных сооружений Украины [3, с. 207]

Таблица 1

Группировка регионов Украины по обеспеченности памятниками истории и культуры

Единиц на 1 тыс. км <sup>2</sup>	Оценка (баллы)	Регионы
до 60,0	1	Волынская, Кировоградская, Николаевская, Ровенская
60,1-90,0	2	Винницкая, Днепропетровская, Житомирская, Запорожская, Луганская, Одесская, Полтавская, Сумская, Тернопольская, Харьковская, Херсонская, Черниговская
90,1-120,0	3	Донецкая, Ивано-Франковская, Черкасская, Черновицкая
120,1-150,0	4	АР Крым, Закарпатская
более 150,0	5	Киевская, Львовская, Хмельницкая

Таблица составлена автором по материалам: [2]

Таблица 2

Группировка регионов Украины по обеспеченности сакральными сооружениями

Единиц на 1 тыс. чел.	Оценка (баллы)	Регионы
до 5,0	1	Днепропетровская, Запорожская, Харьковская,
5,1-30,0	2	АР Крым, Донецкая, Киевская, Кировоградская, Луганская, Николаевская, Одесская, Полтавская, Сумская, Херсонская, Черкасская, Черниговская
30,1-55,0	3	Винницкая, Житомирская, Хмельницкая
55,1-80,0	4	Волынская, Закарпатская, Ивано-Франковская, Львовская, Ровенская, Черновицкая
более 80,0	5	Тернопольская

Таблица составлена автором по материалам: [1]



На наш взгляд, важным показателем обеспеченности региона историко-культурным потенциалом является плотность памятников истории и культуры, т. е. их количество на 1 тыс. кв. км, и количество сакральных сооружений на 100 тыс. человек. Группировка регионов по уровню обеспеченности ими приведена в таблицах 1 и 2.

На основе этих двух оценок можно определить общую оценку уровня обеспеченности регионов Украины памятниками истории и культуры, сакральными сооружениями (см. табл. 3).

Таблица 3

Общая оценка уровня обеспеченности регионов Украины памятниками истории и культуры, сакральными сооружениями

Общая оценка (баллы)	Регионы
1	Днепропетровская, Запорожская, Кировоградская, Николаевская, Харьковская
2	Луганская, Одесская, Полтавская, Сумская, Херсонская, Черниговская
3	Винницкая, Волынская, Донецкая, Житомирская, Ровенская, Черкасская
4	АР Крым, Ивано-Франковская, Киевская, Тернопольская, Черновицкая
5	Закарпатская, Львовская, Хмельницкая

Таблица составлена автором по материалам: [1;2]

Таким образом, к группе регионов с высоким уровнем обеспеченности историко-культурным потенциалом относятся Закарпатская, Львовская и Хмельницкая области, на территории которых имеются уникальные туристские рекреационные ресурсы или объёмы их велики. Группа с минимальным уровнем обеспеченности включает 5 областей с незначительным количеством памятников истории и культуры и сакральных сооружений.

Группировка регионов по обеспеченности историко-культурным потенциалом может иметь практическую значимость для определения направлений развития туризма на международном, национальном или региональном уровнях.

**Литература:** 1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: Монографія. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2001. – 395 с.; 2. Стафійчук В.І. Рекреологія. – К.: Альтерпрес, 2006. – 264 с.; 3. Туристичне краєзнавство: Навч. посіб. / За ред. проф. Ф.Д. Заставного. – К.: Знання, 2006. – 575 с.; 4. Украинская Советская социалистическая республика. Энциклопедический справочник. – К.: Главная редакция Украинской Советской энциклопедии, 1987. – 516 с.

\*\*\*

**ДЛЯ НОТАТОК**

**ДЛЯ НОТАТОК**

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
МІЖНАРОДНИХ  
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

**Матеріали VI науково-практичної  
конференції молодих вчених  
11 грудня 2010 року**

Українською та російською мовами

Текст подається в авторській редакції  
Відповідальний за випуск: Касьян С.А.  
Оригінал-макет: Грицак Ю.П.

61077, Харків, пл. Свободи 4  
ХНУ імені В.Н. Каразіна  
Видавництво ХНУ імені В.Н. Каразіна

---

Підписано до друку 01.12.2010. Формат 60×84/16. Папір офсетний.  
Гарнітура Шкільна. Друк різнографічний. Обл.-вид. арк. 12,9.  
Умовн.-друк. арк. 10,9. Наклад 80 прим.

Надруковано: ХНУ імені В.Н. Каразіна  
60077, Харків, пл. Свободи, 4, тел. 705-24-32  
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 3367 від 13.01.2009